

JIANQI SHENBIAN DE CAI

DAXUESHENG LICAI QUANGONGLUE



谁说大学生不能理财？大学阶段，正是理财的好时机。人人都想成为富翁，但是首先要做到的是理财。因为你不理财，财不理你。

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

文敏◎编著

- ◎ 走得早、走得快，才能掌握更多机会，发现更多的财富。
- ◎ 当代大学生要想与时俱进，树立最新理财的观念是其中重要的一个方面。

大学生
成长手册

北京工业大学出版社



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

周文敏◎编著

北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

捡起身边的财：大学生理财全攻略 / 周文敏编著. —北京：
北京工业大学出版社，2014.3

ISBN 978-7-5639-3801-8

I. ①捡… II. ①周… III. ①大学生—财务管理
IV. ①TS976.15

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 025832 号

捡起身边的财——大学生理财全攻略

编 著：周文敏

责任编辑：王 喆

封面设计：翼之扬设计

出版发行：北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 邮编：100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人：郝 勇

经销单位：全国各地新华书店

承印单位：九洲财鑫印刷有限公司

开 本：787 毫米×1092 毫米 1/16

印 张：16.25

字 数：269 千字

版 次：2014 年 4 月第 1 版

印 次：2014 年 4 月第 1 次印刷

标准书号：ISBN 978-7-5639-3801-8

定 价：28.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题，请寄本社发行部调换 010-67391106)

前 言

当今大学生，是天之骄子般的一群，如今的他们，大部分为独生子女，而且是在物质丰富又溺爱专宠的环境中长大的。钱是会花不会挣，且总不够用，这几乎是当今大学生普遍面临的问题。

大学生，没有固定的工作，也没有固定的经济收入，所以有的同学说“我无财可理”。但值得一提的是，关于“理财”这个词，不能局限在对已经拥有资产的使用上，更应该包括获得资产的方式。

理财是通过科学而合理的方式来获得财富，并通过对这些财富的正确使用以达到财富的增值。也就是说，大学生理财，既要“节流”，对口袋里的钱适当地使用，也要“开源”，创造收入。

调查显示，现在的大学生在钱财处理方面基本可以分为以下三种：

第一种是只会花，不会挣。在校大学生属于这个群体的比较多，他们大多是父母在开学的时候给学费、生活费，平时每个月还会给零花钱。在这个群体里面，有的花钱如流水，把父母每个月所给的全部花光。这主要表现在他们的消费上，衣服是名牌的，手机也是，电脑更不用说了，有时还要和异性同学交往，时不时举办聚会等，消费就更大了。

第二种是虽然自己不会挣，但会替父母着想。认为只要自己的生活能够维持就可以，没有必要大手大脚地花，从不在乎别人怎么看自己。



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

第三种是会花、会挣。这个群体也分为几种，有的虽然会挣，但是挣的远远不够自己所花的，所以仍要向父母要；有的自己挣的能够自己花，因而从来不向父母索取；有的不仅挣到自己够花的钱，还会合理调节，留有积蓄，但这种毕竟是少数。

很多大学生之所以不会理财，一是心理不够成熟，考虑问题不够全面。现在的很多大学生都是独生子女，从小就过着皇帝、公主般的生活，即使环境改变了，也不能改变他们的生活方式。二是对“财商”知识不够了解。对于理财观念，很多高校不够重视，以致造成大学生理财观念的薄弱。“财商”并不在于你能赚多少钱，而是在于你有多少钱，你有多少能力把持这些钱，使之为你带来更多的钱。你将来是想做老板、总裁还是打工仔，完全取决于你的预期和努力，而“财商”尤为关键。

正是基于这样的现实，我们把大学生理财作为一个重要课题来研究，隆重推出了《捡起身边的财——大学生理财全攻略》这本书。本书从花钱、省钱、存钱、挣钱、管钱、投资等多个角度入手，结合众多现实案例，将当代大学生理财的问题和对策一一道来，力求让每一位读者都能受到启发，为你的大学理财之路奠定基础。

大学时期是人生的重要阶段，也是理财的起步阶段和学习理财的黄金时期。对于没有收入的在校大学生而言，大学阶段的财商培养只是训练和演练，因此在日常生活中要学习养成良好的理财习惯，学会理财，这是大学生在踏入社会前应做好的一项准备工作，也是尽快适应社会生存法则的捷径。

目 录

第一讲：你有多少钱

你的财务状况为什么“裸奔”？“无财可理”、“不需要理财”、“会理不如会赚”等诸多看似合情合理的说辞使不少同学月月“裸奔”而毫不在乎。对此，家长、学校、社会都脱不了干系，不过最根本的还是大学生自己出了问题。

大学生学习理财不是为了考试，而是用来面对生活中的财务问题。现在不去学习的话，你“裸奔”的次数就会越来越多，就像牙疼一样，如果你不去治它，是一辈子不会好的。

第1课：无财可理	003
第2课：“裸奔”的财务	005
第3课：为什么“裸奔”	006
第4课：“贫民”毕业生	008
第5课：好钢用在刀刃上	010
第6课：你的钱包有多鼓	012
第7课：财就是这么理的	014
自习室：你到底懂不懂理财	016

捡起身边的财

——大学生理财全攻略



第二讲：搞清楚你的钱花在了哪里

在告诉你如何理财之前，先来看看同学们的钱都花在了哪里。你可能不知道钱是怎么来的，但你首先必须搞明白它是怎么没的。

爱吃、爱喝、爱玩、爱乐、爱休闲、爱娱乐……这些都是十八九岁的大学生所热衷的事儿。接下来的这几节课，也许不够全面翔实，不够唯美动听，但都是实实在在发生在你身上的，欢迎对号入座。

第1课：不能不吃的饭	023
第2课：惊人的外在形象投资	025
第3课：节衣缩食去购物	027
第4课：爱恨交织五大件	029
第5课：躲不开的“人情债”	031
第6课：为伊消得人憔悴	033
第7课：不懂名牌就“out”	036
第8课：“玩”就一个字	038
第9课：考不完的证书	041
第10课：为了娱乐而娱乐	045
自习室：再富不能富孩子	047

第三讲：如何节省每一分钱

在你了解了自己口袋里有多少钱，知道了“你的钱是怎么没的”之后，我们就该来聊聊下一个话题了：如何让你的钱没得慢一点儿，也就是



目 录

说，如何节省每一分钱。

节省，始终是大学生理财的一个重要方面，毕竟你的钱包还没鼓到能和上班族一样。然而，省钱不等于小气，不等于抠门儿，能把没钱的生活也过得很精彩，才是真正懂得生活的大学生。

第1课：爱“拼”才会省	053
第2课：快递什么时候到	055
第3课：手机话费巧节省	058
第4课：记个“流水账”	059
第5课：烟，非吸不可吗	061
第6课：“万能”学生证	064
第7课：为什么要租房	065
第8课：省钱美味的自助餐	067
第9课：多收集优惠券	068
第10课：爱上“二手货”	070
第11课：你就是K歌之王	071
第12课：看电影的窍门	072
第13课：砍价也有大学问	074
自习室：省钱，不丢人	076

第四讲：跟银行过招

之前我们讲过，学会储蓄是大学生理财的一个重要方面。既然说到存钱，就必然要与银行打交道，下面我们就来聊聊你和银行之间的那些事儿吧。

同学们不要以为去银行仅仅是取钱和存钱那么简单，即便是简单的存款，也能让你从中学到不少理财知识。通过跟银行过招，你可以了解

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

更多的金融常识，以及银行卡和信用卡的一些服务功能，从而学会如何独立理财。

第1课：存钱，谁不会	081
第2课：不妨将存钱看成是一个游戏	082
第3课：这样储蓄最有效	084
第4课：用好你的银行卡	085
第5课：开通网银的好处	086
第6课：花“明天”的钱	087
第7课：主、副卡控制消费	089
第8课：弄不好成“卡奴”	090
第9课：摆脱“卡奴”梦魇	093
第10课：不要把提现当儿戏	094
自习室：你需要多少张卡	095

第五讲：找到适合自己的开源方式

节省、储蓄、刷信用卡……如果以上我们讲到的这些理财方式你都使用了，却发现钱还是不够花，怎么办？那你就得尝试着在不影响学习的前提下适当开源，提高自己的创收能力，从而增加收入以避免资金不足的尴尬。

当然，我们不可能将天底下所有的赚钱项目都给你罗列出来，而且并不一定每个项目都适合你，更多的是需要你在受到启发之后，能够融会贯通、举一反三，找到真正适合自己的开源方式。

第1课：兼职最简单	099
第1节：家庭教师	099

目 录



第2节：兼职导游	101
第3节：图书编辑	102
第4节：编外记者	104
第5节：兼职翻译	105
第6节：摄影爱好者	107
第7节：资源回收	108
第8节：健身教练	109
第9节：医院护工	111
第10节：做保姆	112
第11节：餐厅服务员	113
自习室：钱虽少，却来之不易	114
第2课：从摆地摊开始	116
第1节：小饰品	116
第2节：丑陋玩具	118
第3节：左撇子用品	120
第4节：成人玩具	121
第5节：时尚女装	122
第6节：健康画册	123
第7节：手提包	125
第8节：节日礼品	126
自习室：摆地摊，应注意什么	127
第3课：挑战自我，做销售	129
第1节：促销员	129
第2节：IT销售	130
第3节：发传单	131
第4节：医药代理	133
第5节：保险代理	134
第6节：家具导购	135
第7节：汽车销售代理	136

捡起身边的财

——大学生理财全攻略



第 8 节：化妆品促销员	138
第 9 节：电话销售	140
第 10 节：房产中介	141
自习室：不可不知的销售技巧	143
第 4 课：网络赚钱的魅力	145
第 1 节：抢注域名	145
第 2 节：网络写手	146
第 3 节：游戏代练	148
第 4 节：网站编辑	149
第 5 节：软件开发	151
第 6 节：博客营销	152
第 7 节：光盘刻录	154
第 8 节：网上开店	156
自习室：网络创意，没有界限	158
第 5 课：原创的制品最抢手	159
第 1 节：制作个性化香皂	159
第 2 节：做鞋子	161
第 3 节：手绘服饰	162
第 4 节：十字绣	163
第 5 节：手绘箱包	165
第 6 节：投稿	166
自习室：发挥你的“DIY”精神	168
第 6 课：玩儿的就是创意	171
第 1 节：奇货可居	171
第 2 节：跑腿儿公司	173
第 3 节：陪人聊天	174
第 4 节：职业捧场人	176
第 5 节：出售香吻	177
第 6 节：追星族	179

目 录



第7节：将旧报刊变为生日礼物	180
第8节：人体试验品	182
自习室：激发你的创意潜能	182
第7课：每个人都有特长	184
第1节：家电维修	184
第2节：网络“麻豆”	185
第3节：业余爱好	187
第4节：婚礼司仪	189
第5节：商标设计	190
第6节：电脑维修	191
第7节：美发手艺	192
第8节：足疗师	193
第9节：调酒师	195
自习室：发现自己的特长	196

第六讲：小投资，大尝试

也许对于某些同学来说，做做兼职、摆摆地摊、点点鼠标、动动手脚并不过瘾，他们很想尝试一下真正的投资理财是什么感觉，顺便体会一下“三年不开张，开张吃三年”的快感。

如果说上一讲中给大家列举的赚钱招数属于“白手起家”、“小打小闹”，那么这一讲所讲的内容就很有技术含量了，建议有经济实力和头脑的同学不妨尝试一下。不过，还是那句老话：投资有风险，出手需谨慎！

第1课：股票不新鲜	201
第1节：炒股是一种学习	201



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

第2节: 炒股的目的何在	202
第3节: 关键在于选股	204
第4节: 买入的最佳时机	205
第5节: 什么时候卖出	207
自习室: 妥善控制股市风险	208
第2课: 基金赚大钱	210
第1节: 买基金, 赚大钱	210
第2节: 基金赚钱的关键	211
第3节: 攻守兼备买基金	213
第4节: 赎回基金的时机	215
自习室: 如何规避基金风险	216
第3课: 债券最稳定	218
第1节: 收益稳定买债券	218
第2节: 债券投资的原则	219
第3节: 债券投机风险高	220
自习室: 如何避免债券风险	222
第4课: 外汇并不难	224
第1节: 外汇理财并不难	224
第2节: 外汇投资的策略	225
自习室: 外汇风险不可忽视	228
第5课: 黄金不神秘	230
第1节: 黄金投资不神秘	230
第2节: 投资黄金的技巧	231
第3节: 最适合的投资方式	232
自习室: 提防黄金投资陷阱	234
第6课: 收藏很简单	236
第1节: 古钱币里学问多	236
第2节: 那些年的连环画	238
第3节: 邮票里的一片天	239

目 录



第 4 节：物超所值的陶瓷	240
第 5 节：石头也能换钞票	242
自习室：收藏风险不可不知	243



第一讲：你有多少钱

你的财务状况为什么“裸奔”？“无财可理”、“不需要理财”、“会理不如会赚”等诸多看似合情合理的说辞使不少同学月月“裸奔”而毫不在乎。对此，家长、学校、社会都脱不了干系，不过最根本的还是大学生自己出了问题。

大学生学习理财不是为了考试，而是用来面对生活中的财务问题。现在不去学习的话，你“裸奔”的次数就会越来越多，就像牙疼一样，如果你不去治它，是一辈子不会好的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第1课：无财可理

一提起“理财”二字，不少同学会立即抱怨说：“我没有固定收入，兜里总共就那么几百块钱，哪里有财？又何谈理财？”没收入、钱少、不值得理，这些理由看起来理直气壮，其实根本站不住脚！

大学生无财可理？果真如此吗？不是这样的。

首先，你到手的每一分钱都是可以燎原的火种；其次，你完全可以拿出一部分钱来赚钱，而且专门用来赚钱的钱是你必要开支的一部分，必须强制性地留下来。比如，基金定投一百元钱就可以开始运作，我不相信少了这一百元钱哪位同学会被冻死、饿死。

在这里，我暂且把同学们每个月向家里要的生活费称为“收入”，而且每个月的“收入”基本上是固定的。如果额外再打一份工，就是开源，如果你能开源，当然好，因为你想过更好的生活，那就不得不付出得更多。好在年轻的资本就是有体力和精力，没有太多的羁绊和负担，可以用劳动力换来更多的收入，那么开源就搞定了。

然后就是节流。这部分需要搞清楚，有些是节不了的，一些固定支出是同学们所必需的，以维持正常的生活水平。还有一些是浮动的，这个浮动的部分，可能让你生活得更愉悦一些，比如，多看一场电影，多喝一瓶可乐，这些是可以适当地有所节制的。因为每个人只能过自己相当的生活，不能看着别人来过自己的生活。

开源节流之后，如果固定支出那部分仍然超出你的“收入”，那只能说明你花钱太狠了，理财能力太差了。就一般情况来说，你的“收入”减去你固定支出那部分应该是有结余的，只是结余的部分或多或少罢了。有

捡起身边的财

——大学生理财全攻略



一部分“收入”你还是要改善自己的生活，不能说我一电影都不看了，一件衣服也不买了，这部分可以适当做一些分配，剩下的结余部分，一定是要进行管理的。

钱本身就是资产，比如，可以用定投的方式买基金，一个月一百元钱，就可以投了。这一百元钱，在一个五年周期——三年熊市，两年牛市的环境下，一只风格中庸的平衡性基金，都能达到百分之十几的年收益率，这种定投的方式对你未来生活肯定是有帮助的。

当然，说到理财，就一定要考虑到现金，实际上它是一种无息的资产，那么做理财的时候，你就需要注意，在扣除生活所需之后，你要让现金类的资产降到最少，尽可能地将其投放到能够带来收益的项目之中，这是一种消费习惯，也是一种理财习惯。这样你就把现金变成一种升息的资产，也就是说把不能赚钱的“死钱”变成一种可以赚钱的“活钱”。小积累成就大财富，实际上财富就是这样一点点形成的，因此千万不要说我没有钱，我是个“月光族”，我就不需要理财了。

说到底，理财是一种习惯，也是一种生活方式。诚然，大学生没有收入，但同样可以将你的生活费节余或者勤工俭学的收入做一个合理的规划，短期内可以实现初步的理财目标，长期来看还能培养你的理财习惯，积累投资经验，为将来步入社会打下良好的基础。说了这么多，关于理财，同学们，你们怎么看？

【理财全攻略】

同学们，千万不要说我没有钱，我是个“月光族”，就不需要理财了，一副“我是××我怕谁”的样子。其实，你到手的每一分钱都是可以燎原的火种，你完全可以拿出一部分钱来赚钱，而且专门用来赚钱的钱是你必须要开支的一部分，必须强制性地留下来。



第2课：“裸奔”的财务

这年头，什么都可以“裸奔”，包括财务，尤其是大学生的财务。眼下大学生的主体主要是“90后”，20世纪90年代，是我国改革开放深入发展和市场经济快速发展的时期，因此，现在的同学们正在冲破传统的理财消费意识，形成新的理财消费观念。

不过，据我调查，只有极少数同学具有理财观念，绝大部分同学并无理财意识，而且缺乏实际行动。

其实，大学生理财无非集中体现在花钱、省钱和挣钱三个方面。对于一个没有正式且固定收入的群体来说，大多数同学的理财消费观念还不太成熟和理智。父母的提供是当前大学生的主要经济来源，占82%；依靠奖学金和助学金的占15%；只有3%的学生利用勤工俭学、做兼职的方法获取生活费和零用钱。

说完经济来源，再看看消费支出。大学生消费支出每月在350元~500元的占总人数的50%，350元以下的占18%，而消费总支出在500元~750元、750元~1000元、1000元以上的依次递减为15%、10%、7%。对大多数同学而言，饮食消费仍是主要消费支出；二是学校消费支出，如订阅书报、学习用品、考证费用、电脑网费等；三是生活用品消费，如鞋、衣服、洗衣粉等生活用品；四是休闲娱乐和人际交往支出，如生日聚会、老乡聚会、旅游支出、恋爱消费等。值得一提的是，随着同学们课余生活的日趋丰富，聚会和恋爱的消费比重正在逐渐增大，有的同学甚至为此沦落到了“节衣缩食”的地步。

相对于大学生消费的超前，他们的理财意识并没有超前，于是结局就

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

很捉襟见肘了。有机构对上海、北京、广州和台湾等地区的 30 所大学 2500 名在校本科生和硕士研究生进行随机调查，结果 70% 的学生都没有记账观念，能够列出详细的计算表并很好地执行的仅占 7%。只有极个别的同学有储蓄的习惯，会把每个月的盈余存到银行里。大部分同学都是“月光族”，他们对自己一个月花多少钱没有一个明确的概念：“反正就是这样花，不够了再向家里要”。少数同学会每个月给自己攒点钱，以备不时之需，不少被调查者甚至表示，经常会出现到了月底向同学借钱花的情况。更有甚者，不少同学拥有多张信用卡，向银行借钱消费，但没有独立经济来源的他们，很难保证按期还款，有的甚至成了“大负翁”。

【理财全攻略】

在国外，理财从娃娃抓起。作为大学生的你，如果对理财还没有概念，还显得满不在乎，只能说你太幼稚了。

第 3 课：为什么“裸奔”

关于同学们的财务“裸奔”，无非有下面几种观点：

1. 无财可理

许多同学觉得自己一无工作，二无收入，三钱不够花，“吃穿用行”哪方面不需要钱？所以，存钱理财有难度，还不如等将来工作比较稳定时再开始。其实，这种想法是不对的，理财不分多寡。

2. 不需要理财

有些同学认为，自己虽然不懂理财，但也不会每个月把钱都花光，有



第一讲：你有多少钱

时还能剩下一些，因此不需要理财。这种观点也是不对的，无论你的余钱是否真的充足，都有必要理财。因为节余越多，理财决策失误造成的损失也就更大。合理的理财能增强你抵御“意外风险”的能力，也能使你的大学生活质量更高。

3. 会理不如会赚

那些通过兼职或者投资赚到“外快”的同学会抱有这种想法：觉得自己已能赚到收入，不必要再去专门学理财，反正好比大部分不会赚钱的同学强。其实不然，你要明白，理财能力跟挣钱能力往往是相辅相成的，一个有着比别人高的收入的人应该有更好的理财方法来打理自己的财产。

除了以上三种主流观点以外，还有太多非主流的观点，在此就不一一赘述了。正是这一个个看似冠冕堂皇的理由，使得同学们的财务“裸奔”，状况堪忧。那么，造成这一现象的原因究竟都有哪些呢？

首先，父母的问题。深受中国传统教育观念影响的家长们，很少培养孩子的理财消费观念，从小到大，都是他们一手操办孩子的一切。随着独生子女的增多，家庭生活水平的提高，经历过艰苦生活的家长们，往往容易迁就、娇惯和溺爱孩子，忽略了对孩子早期理财能力的培养。这就使得大多数孩子在长大后缺乏自我判断和自主意识，在不知不觉中盲目地追随着流行于校园中和社会上的消费大潮。

其次，学校的问题。很多学校只抓思想政治教育和专业课，忽视了对学生理财观念的培养。由于缺乏教育和引导，大学生的理财观念容易出现误区。大多数教育工作者认为理财是大人的事，孩子还不适宜涉足这种事情，或者认为理财应在参加工作以后。学校在教育学生成才的同时，却没有教他们怎样理财。“2012年大学生理财观念与行为调查报告”显示，受访者中认为学校没有提供适当和足够的个人理财教育的占72%。对大学生专门的理财教育，可以说是各个高校的全新课题。

再次，社会导向的偏差。受社会上拜金主义、享乐主义思潮的影响，很多同学将朴素视为寒酸，将奢侈视为豪爽。同时，电视和网络对大学生

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

的影响以及广告、明星的示范作用，引起大学生们追星似的盲目模仿。此外，校园外不良环境的存在，如网吧、歌舞厅、游戏厅，往往对大学生的思想有一定的腐蚀作用。

最后，自身的问题。由于上述现状的存在，使得大学生自身也出现了一些问题，如盲目攀比、随大流等。很多大学生生活没有目标，不知道自己是需要还是想要，如果周围有同学拥有某件东西而自己没有，就会很纠结，从而也想自己能够拥有，而不考虑这件东西是否有用。还有，有的学生不考虑自身经济条件，盲目追求名牌，买衣服鞋子非专卖店不去。有的学生由于没有理财观念，钱没了就向家里要，平常大吃大喝，生日聚会有的甚至不惜举债而办。另外有一种现象是针对男同学的，受大男子主义的影响和自尊心的缘故，男同学在恋爱中为博女友一笑出手阔绰，而自己却省吃俭用，出现了“馒头就咸菜，省钱谈恋爱”的窘境。

【理财全攻略】

很多大学生不屑于算计，智商超群，财商为零，看不懂财务报表，分不清什么是资产，什么是负债。在他们眼里钱就是钱，攥在手里的都是资产，向别人借的就是负债。钱的意义就是从货币变成实物，吃掉、玩掉、用掉，投资的收益永远抵不上消费的快感。

第4课：“贫民”毕业生

刚参加工作半年的小刘，最近在网站上发出“吐血变卖九五成新的SONY MD”的帖子，想起自己最近过的苦日子，不由得有点郁闷，“在



第一讲：你有多少钱

大学里，我可是原来班里的‘小白领’，怎么毕业后反而没落了”。

其实，像小刘这样在学校里一掷千金的“白领”，走出校门后却不堪重负成了地道“贫民”的毕业生不在少数。

如今，出门以车代步、消费要认名牌已成为不少在校大学生的时尚行为。然而，这些已习惯大手大脚花钱的大学生们，在走出校门进入工作岗位后，往往因为没有心理准备而忙于应对各项支出，月底还没到就成了地地道道的“贫民”，一些人甚至像小刘这样不得不靠变卖以往的高档用品度日。

刚刚从南京师范大学毕业的小周，家境丰裕，在大学时代就已是南京几家高档商场的VIP会员，生活过得颇为“小资”，但走出校门两个月后，她不得不变得节俭起来。“没办法，要是我不省着点花，可能就熬不到月底”，小周说，凭自己当中学教师1700元的收入，按以往的方式去享受生活，根本就不切实际。小周算了一笔账，房租500元、水电及燃气费100元、交通及通信费200元、吃饭应酬费用200元，外加添置服装、化妆品等，每月余款所剩无几，“要是有个什么突发情况，不得不请求单位财务科预支。以前用父母的钱觉得无所谓，现在工作了，想自力更生不拿父母的钱，但发现操作起来实在很难。毕业后，我发现自己说得最多的一句话竟然成了‘等月底发了工资，我就有钱了’”。

尽管在高校中，90%的大学生的消费来源都依赖父母，但盲目炫耀、追求时尚的行为却随处可见。若不能在学生时代就真切体会到赚钱的辛苦和当家的艰难，工作后因为收支不平衡，日子过得捉襟见肘，也就在所难免了。

【理财全攻略】

习惯大手大脚的大学生，无牵无挂，购物、泡吧、玩乐、旅游，一切



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

只问品质，不问价格，想怎么玩就怎么玩，想怎么买就怎么买，这是不可取的。毕竟作为大学生的你，经济上还没有独立，你的日常花销应紧紧围绕学习和基本生活需要，切不可大手大脚。

第5课：好钢用在刀刃上

上完前四课，相信“耳聪目明”的同学们已经对“理财”二字有了全新的认识，但还是需要再唠叨几句，讲讲理论层面的东西，毕竟理论是行动的基础和导向。

这个过程就如同大家学习任何一门课程一样，相信你早已习惯，而且必须习惯，因为你必须首先弄明白“什么是”，才能知道“怎么做”。

在此之前，大家先来看看刘亮的理财需求。

刘亮是一名大学生，每个月能从家里给的钱中除去必要的日常开销，结余400元作为交际或是享乐，他现在准备拿这些钱做一些投资，可以肯定的是，每个月都能剩下这么多的钱。他之所以想做投资，主要是想熟悉一下投资领域，以及做自我增值。

唯一的限制是，刘亮只能通过手机网络获得少量的信息，资金也比较少，这让他很尴尬，但是他认为现在不做以后会更尴尬，之前，刘亮曾经读过巴比伦富翁的故事，这是他所掌握的唯一的理财知识。

刘亮可以将每月的闲余400元做基金定投，坚持长期投资，一方面可以强制储蓄，培养理财意识，另一方也可以获得不错的收益。单从刘亮有投资欲望这一点来说，就比当下很多大学生超前许多，他在财务上有长远

第一讲：你有多少钱



的打算，有了理财的意识，这一点很好，也很关键。

通俗的说，理财就是赚钱、花钱、省钱之道，也就是如何打理钱财。有句老得不能再老的话说“你不理财，财不理你”，对于大学生来讲，理财的核心就是八个字：量入为出，开源节流。因此，大学生理财的关键是合理计划、使用资金，使有限的资金发挥最大的效用，也就是俗语所说的“好钢用在刀刃上”。具体要做好以下几个方面：

1. 学会节流

在学生口袋里的钱是有限的，不必要花的钱要节约，只要节约，一年还是可以省下一笔可观的收入，这是理财的第一步。

2. 做好开源

你想过更好的生活，那就得付出更多，通过各种方式赚钱。有了余钱，还要合理运用，使之保值、增值，产生较大的收益。

3. 善于计划

理财的目的，不在于要赚多少钱，而是在于使将来的生活有保障或生活得更好，所以说理财不能等到参加工作之后，更不只是有钱人的事，善于计划自己的未来需求对于理财很重要。

4. 合理安排资金结构

在现实消费和未来的收益之间寻求平衡点，这部分工作可以委托专业人士给自己设计，以作参考。

5. 根据需求和风险的承受能力考虑收益率

高收益的理财方案不一定是好方案，适合自己的方案才是好方案，因为收益率越高，其风险就越大。适合自己的方案是既能达到预期目的，风险又最小的方案，因此不要盲目选择收益率最高的方案。

理财是一辈子的事，大学生理财的目的，在于学会赚钱、花钱和管钱，使个人的财务状况处于最佳运行的状态，从而提高生活的质量和品位。你的一生包括许多时期，大学时代是你人生中最重要阶段，也是理财的初步阶段和黄金时期。大学阶段财商的培养目的只是锻炼和演练，在日常生活中培养一种理财习惯，为以后的人生打下坚实的基础。



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

【理财全攻略】

很多大学生从来就没有摆脱过“经济危机”，支撑他们快乐生活的只是金钱。殊不知，如果不量入为出，做了金钱的奴隶，就会没办法生活下去。

第6课：你的钱包有多鼓

网上流行这样一个帖子，把大学生分成四类：搞政治的、搞艺术的、搞文化的、搞对象的。

搞政治：顾名思义，在各学生团体担任“要职”。搞政治从来都不是个容易的活儿，偶尔还要和革命“同志”出门小酌培养感情，因此这个钱是要花的。

搞艺术：这种人是校园的明星，有些搞艺术的正是利用自己的一技之长和知名度加入搞政治的行列。这种人要对自己进行一定的包装，因此这个钱当然也不能省。

搞文化：还用说吗？学生的本职工作就是学习，这种人最省钱，不用吃吃喝喝也不用买衣服搞包装。但是，眼下书本的价格绝对不便宜。一套参考资料的钱可能不低于一顿饭啊！参加一个补习班的钱都能过一个月了。

搞对象：大学里的爱情总是让人回味，其实搞对象的技术含量丝毫不低于搞政治。其中的不确定因素很多，随机性更强，经常让人搞不清方

第一讲：你有多少钱



向。最重要的是，它对钱包的威胁很大。

试问，同学，你属于哪一类？你的钱包有多鼓？

与高中不同的是，大学生要开始独立生活，独立支配自己的时间和金钱。大学的时间是固定的，可生活在大学需要多少钱是不固定的，究竟需要多少呢？这成为很多学生及家长关心的问题。来看例子。

第一，“过得下去，但不算宽裕”的一类人：月生活费 500~1000 元。

小丽是某高校大四的学生，她一个月的生活费 500 元就够了。小丽说：“我一日三餐几乎都在学校食堂吃，早餐一杯豆浆，一个酥饼只有 1.5 元；午餐一份素菜 2.8 元，二两饭 0.3 元；晚饭吃一个荤菜才 3.5 元，有时吃点儿水果，一天 10 元钱也就够了。这样每个月 300 元到 400 元就够了。剩下的还可以有点业余活动，比如，看电影什么的，再交点手机费。这样的过法不算宽裕，但也过得下去。”

第二，“有钱从不担心没处花”的一类人：月生活费 2000~5000 元。

5000 元乍听起来有点儿吓人，每月花费 5000 元的同学虽是少数，但的确存在，这些人在大学里通常被称为“校款”。别担心这些钱没处花：蹦迪一宿花个 1000 元绝对没问题；香奈儿、迪奥化妆品采购一圈刷掉几千元；Zippo 牌打火机也要几百元……

大四女生小陈 8 月的花销是这样的：早餐在超市买好，面包、蛋糕、香肠，每周大概去一次，100 元左右；中午在学校一荤一素再加小菜 7~8 元，在外面就吃肯德基，20 元左右；晚上一般和朋友出去吃，30 元左右；烫个头发 300~400 元；一件风衣 690 元；一双鞋 480 元。总之，有钱不用担心没处花。她说：“奢侈品的身影在大学校园里是处处可见，水房里常见资生堂这种 200 多元一支的洗面奶。”这样下来不管是 2000 元还是 3000 元，花完是绝对没有问题的。



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

此外，男女生花钱的侧重点也有很大不同。男生到了大学大多有抽烟、喝酒的习惯，天天抽好烟自然生活费高涨，朋友多了酒局也多，最后总要有有人买单，男生往往注重哥们义气，又要面子，长此以往就形成了男生之间悬殊的生活费差异。

女生则侧重于化妆品、服装方面的消费。由于生活在学校里，饮食上的花费差距不大，而穿、用方面就不同了。一个月花 500 元的几乎很少买衣服，花 5000 元的则在这方面花费巨大。

【理财全攻略】

大学生生活费的数额要根据家庭实际来定，不要盲目攀比。最重要的是要学会过日子，用最少的钱来最大限度地丰富你的大学生活，为将来的独立做好铺垫。

第 7 课：财是这么理的

通过上一节课的分析，相信很多同学已经发现，无论你的钱包鼓不鼓，里面装了 500 元还是 5000 元，在大学这个恬静和谐的环境里，你都能活下去，关键在于这钱到底要怎么花，这财究竟该如何理。

此时，高中苦学的知识总算派上用场了。大家都知道，外因对一个人的行为具有重大的影响，但只有内因才是决定变化发展的给力因素。故而，培育和提高同学们的理财能力，还必须要自己树立良好的理财观念，毕竟理财观念决定着你的理财心理和理财行为。



第一讲：你有多少钱

首先，你得确定自己目前的财务状况。一切从实际出发，理财也应该从自身实际出发，针对当前自己的财务支出，认识到“钱都花到哪里去了”。如果你不知道自己的钱是怎么稀里糊涂地花出去的话，建议你列一个清单，建立一个个人财务账簿，记录平时自己的各项支出。这样不仅能清晰地看出每个月的支出状况，同时能更好地预测未来几个月大概的支出情况。

第二，树立目标规划，制订每个月的支出计划。你必须规划自己使用金钱的方法，管理自己的财富，以达到财务自由的理想状况。你还要本着量入为出的原则，每个月可以使用的资金为多少，每个月的经常性开支为多少，还要留取每个月资金总额的20%作为备用资金，作为计划外支出。

第三，甄选合适的理财方法。大学生的理财方法很多，适合自己的最重要。大学生理财投资早已不是什么新鲜事，但是由于资金有限、缺乏社会经验、考虑问题还不成熟等因素，大学生投资理财需要经过比较长的投资起步期。尽管大学生做投资具有一定的风险，但作为一种大胆的尝试，能为今后的个人理财起到“投石问路”的作用，对于你的理财意识的扩展有着积极的意义。

第四，养成储蓄的习惯，树立勤俭意识。大学生活的消费中有很多省钱的窍门，比如，买二手货、选择优惠电话卡、办购物打折卡，等等。同时要注意学习省钱的窍门儿，尽量别花冤枉钱，更多地考虑所购物品的性价比和自己的承受能力。当年经济危机使世界经济遭到重创，但是有一个很不相称的现象令世界领教了储蓄的好处，那就是大量中国人拿出自己的储蓄，购买了很多打折促销的商品，由此储蓄的好处可见一斑。你把平时省下的钱存入银行，毕业后就会有一笔不小的创业基金。

第五，勤工俭学，积极开源。有时候，钱不是省出来的，与其节衣缩食，不如大力开源。事实上，当代大学生已经成了非正式劳动力市场中的一个相当活跃的群体，很多领域可以运用自己的能力，并获得相应的报酬，如做家教、撰稿获取稿费、搞促销等。在不影响学业的情况下，适当



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

进行勤工俭学活动，学会自立，不但能减轻家庭负担，还能使你从勤工俭学中体会父母的辛劳，由此树立自立、自强的上进心，为今后更好地适应社会打下良好基础。

关于以上几点，我只是简单而粗略地概括了一下，后面会有更为详尽的讲解，敬请期待。

【理财全攻略】

外因对一个人的行为具有重大的影响，但只有内因才是决定其变化发展的因素。故而，作为一名大学生，要想培育和提高自已的理财能力，首先必须要自己树立良好的理财观念，毕竟理财观念决定着你的理财心理和理财行为。

自习室：你到底懂不懂理财

做做下面的测试，看看你到底懂不懂理财。

1. 你对理财的了解有多少？

- A. 相当了解
- B. 了解一点
- C. 听说过
- D. 一窍不通

2. 你觉得理财重要吗？

- A. 非常重要
- B. 重要
- C. 有点用处
- D. 一点都不重要

3. 你认为投资回报率多少比较正常？

- A. 5%到 20%

第一讲：你有多少钱



- B. 30%以上
- C. 50%以上
- D. 一倍以上
- 4. 你的银行存款有多少？
 - A. 我精确地知道
 - B. 我只知道大概
 - C. 没有存款
 - D. 我完全没有概念
- 5. 你知道的投资项目有多少个？
 - A. 8个以上
 - B. 5个以上
 - C. 2~5个
 - D. 只知道放在银行生利息
- 6. 你的钱主要用在哪里？
 - A. 做了好几项投资
 - B. 买了一些债券或进行其他的小投资
 - C. 全部存在银行
 - D. 全花光了
- 7. 你一个月花掉多少钱？
 - A. 先存起一些钱，剩下的钱再拿来花
 - B. 有计划地花
 - C. 不知道
 - D. 不透支就不管
- 8. 你会为参加工作做打算吗？
 - A. 有工作的详细计划
 - B. 有点计划
 - C. 想过
 - D. 完全不想

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

9. 你会经常花钱购物吗?

- A. 不会
- B. 会有点
- C. 没钱购物
- D. 家常便饭

10. 假如你有 10 万元你会怎么花?

- A. 做一些投资
- B. 存银行赚利息
- C. 放家里
- D. 购买一辆汽车或者是旅行

11. 你认为保险应该买吗?

- A. 一定要买
- B. 没什么影响
- C. 不知道
- D. 不用买

12. 你认为做股票这样的高风险投资怎么样确定现金的投入量比较好?

- A. 闲钱
- B. 存款的大部分
- C. 全部的存款
- D. 借来的

13. 你每月存多少钱?

- A. 10%以上
- B. 10%以下
- C. 一分都存不下
- D. 存不下而且还要负债

14. 你每月会坚持看理财书或者是了解经济信息吗?

- A. 经常会了解
- B. 比较关注

第一讲：你有多少钱



- C. 会看一点
- D. 从来不了解
- 15. 你认为外汇，期货，股票，基金哪个风险最大？
 - A. 外汇，期货风险大
 - B. 基金风险大
 - C. 债券风险大
 - D. 不懂
- 16. 你有多少张信用卡？
 - A. 没有
 - B. 1 张
 - C. 3 张左右
 - D. 5 张以上
- 17. 当你的投资亏损 20%时你会怎么办？
 - A. 找问题所在，看能否补仓
 - B. 冷静对待
 - C. 立刻不知所措
 - D. 抛售
- 18. 你投资的时候是怎么做的？
 - A. 先学习再投资
 - B. 向比较懂的人请教
 - C. 看投资新闻
 - D. 听人说哪个好就投哪个
- 19. 每做一项投资时，你完全清楚投资项目的性质及风险的大小吗？
 - A. 非常了解
 - B. 比较了解
 - C. 清楚一点
 - D. 不了解
- 20. 你很清楚现在每项投资的预计回报和风险程度吗？



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

- A. 非常清楚
- B. 比较了解
- C. 不是很清楚
- D. 不懂

选项分值：选 A 为 5 分，选 B 为 4 分，选 C 为 3 分，选 D 为 2 分。

能力分析：看看你的得分是多少。

50 分以下的同学：你的理财观念几乎为零，你凡事不分轻重缓急，常常任意挥霍，更别说储蓄了。劝你还是未雨绸缪，学习一下勤俭的美德吧。根本没有理财观念的你，要慎重思考自己的最佳存钱法，不妨学学理财有方的朋友。建议你还是先仔细学习一下理财，因为对于理财，你还需要学习很多东西呢！

50 分到 70 分的同学：你的理财观很马虎，你是不是常常疯狂购物呢？是不是根本无法掌握户头里的余额呢？不过你一旦设定目标，比如，要去旅行或有大笔开销时，就会马上拼命存钱，日常开支也缩到最小，和先前判若两人，因此，多多培养储蓄的好习惯吧！

70 分到 90 分的同学：你的理财观念很普通，对于游玩、打扮、喜欢的东西，必要的开支你都花得起，同时也能适度地储蓄，对省钱也颇感兴趣，是四种类型中较稳定的。可你却不擅长处理收入剧减的状况，一旦发生这种情况，你就会手足无措。有些地方你可能还不太在意，如果你对你花出去的每一块钱都多一份关注的话，你会发现原来你身边还有不少资源有待开发呢！

90 分以上的同学：你的理财观念非常正确，可以说，你懂得如何充分利用身边的资源使其发挥最大的作用。平时就有存钱的好习惯，也很擅长省钱之道，不会出现拮据的状况。但你也常常发生犹豫不决、当用不用的情况，让你老有种爱捡便宜货的倾向，现在你该培养当用则用、大刀阔斧的勇气啦！



第二讲：搞清楚你的钱花在了哪里

在告诉你如何理财之前，先来看看同学们的钱都花在了哪里。你可能不想知道钱是怎么来的，但你首先必须搞明白它是怎么没的。

爱吃、爱喝、爱玩、爱乐、爱休闲、爱娱乐……这些都是十八九岁的大学生所热衷的事儿。接下来的这几节课，也许不够全面翔实，不够唯美动听，但都是实实在在发生在你身上的，欢迎对号入座。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第二讲：搞清楚你的钱花在了哪里



第1课：不能不吃的饭

你我皆凡人，有许多事不得不做，比如，吃饭。在大学生们的“流水账”中，有一半左右的钱都是在这“不得不做”中花掉的。

调查显示，56.2%的大学生开销最大的项目是伙食费，并且52.4%的大学生每月的伙食费用在300~500元。另外，85.6%的大学生生活费是靠家提供，只有13%的大学生靠打工赚取，1.4%的大学生靠自己投资赚取。而且值得注意的是，16.4%的人每月生活开销占到家庭月收入的一半，占到三分之一的人有27.7%，29.8%的人回答是五分之一，19.3%的人回答是十分之一，6.8%的人回答是十分之一以下。

还是听听具体的当事人怎么说吧。

“花钱最多的地方当然是伙食，而且食堂的饭菜价格一直在缓慢爬升。从我上大一一开始，基本是开一次学涨一次饭价，每到学期末给学校反映问题，食堂的饭菜价格肯定是第一个，不过反映了也白搭。现在经济形势不好，希望下学期饭菜价格不会再涨了吧！”天津某高校大学生白雪说。

辽宁大学的学生小赵说，自己一个月花在吃上的费用大概在1000元左右。如果再有同学来玩儿，或者和寝室的室友出去娱乐，那费用就会更高。就算是比较省钱的女生，一个月的饭费最少也要700元左右。“现在通胀率逐渐升高了，我们的花费可比学姐们多出了不少。”她说。

当然，饭菜价格上涨完全可以算作同学们花钱多的诱因之一。除此



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

之外，大家在吃上的消费呈现出越来越高端的变化趋势，这个趋势不容小觑。

沈阳师范大学外语学院的女生小王说：“虽然现在大学食堂的饭菜已经做得非常丰富，但不少有条件的同学还是会约几个好友，时不时到外面改善伙食。他们去的餐厅有的很高档，两三个人花费就要三四百元。麦当劳、肯德基、吉野家等快餐，以及一些价格不菲的特色小吃已成为当前很多同学尤其是校园情侣们经常光顾的地方。”

另外，学校食堂饭菜不合口味，长年累月总是那些菜，吃来吃去都是一个味儿，同学们不烦才怪呢！

海南师范大学一名大三女生小刘每个月消费从来不低于 1500 元，还说这是一笔固定开销，只有超支现象，没有剩余现象。她来自河南，总说学校的饭菜不合口味，只在大一刚开学那几天在学校食堂吃过几天饭，以后很少在食堂吃，总在外面餐厅吃。每到周末，还总要和几个要好的老乡在餐馆聚一聚。这次你买单，下次我做东。

小刘还常在外面买零食吃，她的柜子里放了很多糖果、饼干、牛奶、水果，还喜欢上网、逛街。父亲每月寄给她 1000 块钱，这些钱根本不够她花，她又在外做家教，每月可挣几百元，今年暑假里她没回家，做家教挣了 700 多块钱，买了几条裙子和两双鞋子，全部花光了。

因为常常超支，她不得不经常借同学的钱。她常在宿舍感慨地说，如果像别同学那样节省就好了，可她就是控制不住自己。

小刘所说的食堂问题很普遍，很多新生初进食堂感觉饭菜品种丰富，但那些吃惯了食堂的老生却抱怨品种太少。近年来大多数高校面向全国招生，很多外省来的新生吃不惯本地师傅做的菜，这一问题在各高校都很突出。还有不少在校生反映同样的问题：食堂供应的米饭太硬，非常



第二讲：搞清楚你的钱花在了哪里

不可口。

由此看来，如何让同学们在吃饭上节省费用，已经是一个迫在眉睫的问题了。

当然，大学活动多，大家常有机会与同学到外面吃饭，频繁地去外面吃饭虽然很方便也很诱人，但是它会吃掉你一大笔钱。所以要省钱请控制每星期或者每月外出吃饭的次数，看看这些外出开销耗费了你多少钱。你可能会对你在伙食上的花销感到惊讶，而且校外的卫生条件得不到保障，吃坏了肚子不但影响健康，还会因治病花去你计划外的不少费用。

其实，大学生消费也是民生问题，大学生几乎是纯消费群体，花销过大会使一些家庭背上过重的负担，饮食是学生花钱最大的一部分，饮食价格和学生的利益直接相关，学生应该参与到学校食堂管理中来，包括伙食定价、食品种类的推陈出新等。

【理财全攻略】

在保证自己营养健康的前提下，应尽量控制外出吃饭的次数，否则，不仅会耗费你更多的金钱，而且饭菜卫生也没有保障。

第2课：惊人的外在形象投资

作为即将步入社会的成年人，同学们更加注重自己的外在形象。在这方面，女生的消费要远高于男生，在被调查的女生中，近五成拥有价格在500元以上的品牌服装。“我们班有很多女生穿着打扮都很入时，特别是大四的女生，马上就要面临找工作，一套职业装就得好几千。”有同学说。



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

不少女大学生表示，虽然现在是在大学，但出去实习、约会、打工、应聘等都要到校园外，有一个让人赏心悦目的容貌，会给自己加分不少。再说，现在的年龄正是美的时候，在这上面多花钱是不可避免的。

另据调查，北京、广州等 15 所高校的女大学生中，睫毛膏的平均拥有率为 89%，唇彩的平均拥有率为 94%。而单品价格在 100 元以下的化妆品是其消费热点，单品价格在 100~200 元的化妆品也十分受女大学生欢迎。

小王是一家高职院校二年级的学生，她的美容用品满满当当地摆了一桌，其中大部分市场售价都在百元左右，还有一张价值 600 元的美容会员卡。据悉，她的家境一般，父母每月给她 600 元的生活费，为了买化妆品，小王不仅省吃俭用，还在外面做兼职，赚来的钱就在网上买化妆品及衣物。

“女孩子本来就爱漂亮，看见网上介绍的好化妆品，我就忍不住手痒，现在，光睫毛膏，我都有四支了，没什么原因，就是喜欢把自己打扮得漂漂亮亮的。”小王说。她还说自己为了买一套好的化妆品，有时可以不吃饭，就吃点水果打发自己。

可见，不少女大学生对“外表”的投资令人吃惊。问及原因，多是爱漂亮，或为了就业时给人留下良好的印象。

对于女大学生的爱美行为，家长们看法不一。

中南财经政法大学研一女生小袁的“妆龄”已经有好几年了。她说自己学会化妆，还是母亲的功劳。母亲陈女士对此很是骄傲。她说，女儿一进大学，她就亲自为其挑选了一套合适的化妆品，教她化妆。“大学不是一个读死书的地方，它更应该是孩子走向社会，成熟起来的过渡期。”陈女士说。

而家住汉口的家长张女士对此“坚决不赞成”。她说，学生就是要学



第二讲：搞清楚你的钱花在了哪里

习的，有琢磨化妆的时间，还不如多看一些书，多增长一些见识。张女士认为，虽然良好的个人形象能在找工作中起到一些作用，但用人单位更看重的还是一个人的专业实力和综合素质，而不是化妆与否、长得好不好看。“化妆这个东西，可以在求职的时候再尝试，并不需要从大二就开始‘练习’。青春就是一种美，没有必要花那么多心思在这上面。”

在我看来，大学是一个相对自由和开放的环境，女大学生化妆来上课并不是不可以，但是化妆、打扮要符合身份，注意得体，可以适当地化点淡妆，但不要浓妆艳抹。我认为女大学生要从自己的礼仪体态等方面来提升美，毕竟真正的美应该是知书达理的、由内而外散发出来的美。而大学生的美，是一种受到过高等教育而散发出的知性美。

【理财全攻略】

作为即将步入社会的成年人，大学生注重自己的外在形象本无可非议。但是，不少大学生特别是女大学生对外表的投资实在令人吃惊，这就不值得提倡了。

第3课：节衣缩食去购物

你会为自己想买但是一时买不起的东西而节衣缩食吗？

面对这个问题，48.55%的大学生回答“不会，根本不买”，但有40.21%的大学生回答“偶尔会这样”，甚至有3.72%的大学生称自己“经常会这样”，还有7.52%的大学生称自己不会节衣缩食，而选择“直接向父母

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

要钱”。

上节课我们刚刚讲过，女生一般比较喜欢化妆品、衣服，那么男生喜欢什么呢？手机、电脑、掌上多媒体游戏机（PSP）等电子产品是男生热衷的对象，不少新生仅在入学时在电子产品上的花费就常常过万元。在校期间，不少学生的手机、游戏机、电子词典也经常更换。

“电子产品一般单价都超贵的，所以这方面支出往往要攒几个月的生活费。”辽宁工程技术大学学生小赵表示。

某高校一位姓王的女同学每月的花销大概在 1200 元，除了必要的生活费外，主要花在了买衣服以及与朋友聚会上。“当然如果遇到实在很喜欢的衣服、鞋子的话，也会节衣缩食地去买！”她说，“去年自己有一位朋友为了买 iPhone，又不好意思向家里要钱，每天都只吃食堂，节衣缩食了 4 个月，历尽千辛万苦，终于如愿以偿。”

节衣缩食大半个学期，这位朋友也真够有“毅力”的，只是用的不太是地方。不得不承认，整个社会对大学生的期待很高，正是在这种社会观念的影响下，大学生就有些自我膨胀，觉得什么时尚的东西都应当拥有，甚至不惜代价地获取自尊心的满足，最终，自尊就转化为了虚荣。

因此，对于“收入”有限且固定的大学生来说，为买某件东西而节衣缩食是不可取的，毕竟长年累月的“就着咸菜啃馒头”的滋味不怎么好受，另外，这也会造成营养不良，从而影响健康。

【理财全攻略】

节衣缩食只是在不得已的情况下而为之，如果为了虚荣，为了炫耀而去节衣缩食，显然是不对的。

第二讲：搞清楚你的钱花在了哪里



第4课：爱恨交织五大件

“一月五百贫困户，千儿八百才起步，两三千元能扮酷，四千五千真大户。”这句顺口溜反映的是现在大学生的消费现象。如果时至今日，你还认为电脑、手机、MP3 是大学生时兴的“三大件”的话，你落伍了；现在，手机、笔记本电脑、数码相机（摄像机）、MP4、PSP 这“五大件”，正在逐渐替代“三大件”。

“现在谁还老土带着台式机到学校？笔记本带着多方便！”河南医学院的新生小乔手拿三星手机，肩背索尼电脑包，胸前挂着 iPad，在报到的人群中非常显眼。他说，他在开学前花 9500 元买了台索尼笔记本电脑，手机和 MP3 是在高中时就有的。他考上大学后，爹妈为他的装备“更新换代”了，这“三大件”大约花了 15000 元。

“现在手机、电脑、MP3 在学生中差不多已经普及了。”郑州轻工业学院艺术设计学院辅导员张老师说，“几乎每年开学，新生装备就要‘升级’一次。现在被学生追捧的是‘五大件’：笔记本电脑、手机、数码相机（摄像机）、MP4 和 PSP。”

瞧这架势，大学生已然成为电子产品消费的“主力军”。调查显示，大学校园里，电脑拥有率达 65%，手机近 98%，另有 75% 的学生拥有 MP4，“三大件”都有的占到 65%。另外，笔记本电脑的拥有率是 10%，数码相机的拥有率近 5%，也有部分学生拥有 DV 和 PSP。

不过，绝大多数同学的新装备都来自父母的赞助，并且开销少则几千

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

元，多的达上万元。而且，像电脑、MP3 这种能和学习“挂上钩”的产品，家长一般都不会拒绝为孩子购买。

虽然“五大件”的巨额购置费用不在同学们的生活费之内，但是后续消费，比如，电脑上网、手机通话的费用就只能靠学生自己省吃俭用了。

曾经有个广告的文案说出了许多同学的心声：“e 浪淘沙出名人。”身为大学生，不每日“触网”仿佛就很难证明自己是信息时代的新人类。关于电脑，有些同学用来学习，不少同学用在打游戏、聊天、看电视剧上，在电脑上的花费也不少，每月至少 20 元的上网费用，有的甚至上百元，还有花在电费上的费用，少则每月二三十元，多则上百元，也是一笔不小的花费。

在通信费用方面，一般大学生每月在话费方面的开支大约在 50 至 100 元之间。现在中国的三大通信运营商：移动、电信、联通都推出了移动手机业务，中国移动由过去的垄断企业到现在的同行竞争，产品资费有所下调，但价格仍高于中国电信和中国联通；中国电信是从去年年底开始推出移动产品，以低价位提升市场占有率，价格方面较其他两大运营商最优惠；中国联通过去一直在与中国移动的 PK 中占下风，再加上中国电信的竞争，价格也有所下调，略低于移动。虽然看上去各运营商的资费每分钟只差几分至一毛钱，但长期算下来可是一笔不小的费用。所以，在使用手机、选择套餐的时候，同学们一定要看清楚套餐的资费。

【理财全攻略】

追名牌、赶时髦，说到底还要根据自己的收入情况来定，不能别人有什么你就非得有什么，盲目的攀比最后的结果只能是深深的失落。



第5课：躲不开的“人情债”

前几节课讲的都是关于自己的，现在我再来说说关于大学里人际交往的那些事儿。

人际交往对于刚刚步入成人期的大学生来说是一门充满魅力，也令人困扰的“必修课”。但是，大学生“人情消费”走高，在一定程度上给大学生及其家庭造成了一定的经济压力。此外，“人情消费”过高，容易在大学生中形成“钱多朋友多，没钱没朋友”的误区，也会给来自贫困家庭的大学生造成巨大的心理压力。

同班好友考上了研究生，要庆贺一番，大家凑个份子；同寝室的找到女朋友，也要摆上一桌，送个红包；老乡马上要毕业离校，大家为他送行，买礼物凑个份子……一个月下来，大学生小黄仅这五花八门的“喜事”就遇到一大堆，按照如今的校园规矩，他都要一一参加。月底一算账，随礼钱花去了600元，超出了生活费开支，最后几天都是靠刷同学的饭卡勉强度日。对于越来越沉重的大学生“人情债”，小黄苦不堪言却又无可奈何。

眼下，像小黄一样的大学生并不少见，他们现在害怕同学之间有“喜事”。原来仅仅在同学生日或者毕业聚会时凑份子，现在花样越来越多，大学校园里的“人情债”负担非常沉重。在被誉为“象牙塔”的大学校园里，“人情消费”已经成为绕不开的话题。求人帮忙要答谢，别人有事要随礼，自己逢喜要请客……大凡社会上存在的人情世故，大学生们也已经

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

轻车熟路。

据我观察，大学生“人情消费”的多少往往取决于三个因素：人际交往圈子的大小、家庭条件的好坏、自身的性格因素。对于多数大学生而言，“人情消费”主要在同宿舍或是好朋友这类“小圈子”中存在，但也有少数大学生要在参与社团活动、维护师生关系等方面产生一些花销。

近年来，大学生“人情消费”呈现出上升趋势。在一些高校，“人情消费”的攀比之风也有所滋长。少数大学生由于过于注重“脸面”，再加上缺乏理财的意识和能力，在“人情消费”方面陷入了入不敷出的窘境，给自己和家庭增添了很大的负担。

小高是郑州航空工业管理学院的大二女生，去年冬天快放假时，她拿到了1000元奖学金。她请学生会同学吃饭，花了近300元；恰好赶上自己生日，又花了近200元，再加上一些其他日常消费，短短两周，奖学金就剩下不到300元了。她说：“我也觉得这样不好，但别人都是这样，你不请有点说不过去。眼睁睁地看着辛辛苦苦挣来的奖学金就这样被吃掉，很无奈。”

小刘是河南教育学院数理系大二男生，他说：“大学是个小社会，请客吃饭是避免不了的。同学过生日请你，大家都去，你不不去不行，去要花钱买礼物；吃过别人的，轮到自己过生日，不请人家又说不过去，同学都知道彼此的生日，又都是整天打交道的哥们儿。请撮一顿得三四百元，相当于我一个月的生活费，所以过生日得提前省吃俭用预备钱。”

华北水利水电大学的小张说：“大二时他当选班干部，收了500多元的礼金和礼物，仅请同寝室人撮一顿，就花了大概有450元，加上后来又请客，总共花了1000多元钱。”最后，他总结说：“想要获得一样东西，有时候是需要付出代价的。”

为什么大学生“人情消费”越来越沉重？社会风气及传统习俗的影响不容忽视，由于大学生认识到了搞好人际关系的重要性，因此，如果说室



第二讲：搞清楚你的钱花在了哪里

友过生日，你不去凑份子的话，那轮到你自己呢？在大学生中，尤其是男生，把面子和自尊看得很重要，“打肿脸也要充胖子”，但这样做往往到月底就会出现“经济危机”。

人情消费的负面影响主要是形成一种攀比炫耀的不良风气，比如说爱面子、盲目跟风等。它还会导致恶性循环：用下个月的生活费补这个月的“消费窟窿”，结果只能造成每个月都节衣缩食，而且还不好意思跟家里说，因为他们知道，毕竟多花出去的钱有很多是不合理、不必要的花销。

对于愈强愈烈的“人情消费”，大多数同学表示可以理解，作为人际交往的重要手段，它是拓展人脉的关键。“要想在眼下的社会混得好点，就要有很好的人脉资源，这是一种长久的投资。”一个大学生说，“‘人情消费’对自己在学校的发展和日后走向社会是很有帮助的，但我并不赞成将自己的所有时间和生活费用都浪费在拓展人脉上，要量力而行。”

【理财全攻略】

学校是社会的一个缩影。中国的传统文化中，“讲面子”已经形成了一种逼人就范的心理氛围，似乎丢面子就意味着丧失身份、名誉，结果导致人们“死要面子活受罪”。适度的人情消费可以起到联络感情、增进友谊的作用，但是如果在这方面牵扯过多的金钱和精力，就不好了。

第6课：为伊消得人憔悴

与上文中的“人情消费”相比，“恋情消费”更是让初涉爱河的大学生难以言表，欲说还休：

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

正在热恋中的大学生张勇说，他和女朋友还算是比较节俭的，平时在学生食堂一起吃饭，周末出去逛逛街，为省钱很少买东西，即使这样，每个月也要多支出二百元左右。这只是正常的花销，如果遇到情人节或者女友生日等“非常时刻”，连庆祝带买礼物，一次就要花掉二三百元。

现在，随着同学们心理、生理年龄的成熟、日常交际的增加，个别同学每学期谈恋爱的费用不下千元。情感消费已经成为大学生消费的重要组成部分。某大学的小李同学这样感叹道：“有恋人就意味着花钱如流水的日子到了！”

路人甲：“我大一刚来时，一个月的花销也就700多元，有了女朋友之后，那花钱就海了。大学最省钱的办法就是不处对象。”

路人乙：“某日一个学长告诉我，别找对象，一个月500元的花销还能过得不错，要是找了对象后面得加个零。”

路人丙：“不谈恋爱，无抽烟喝酒嗜好，一个月600元应该蛮滋润了。要是谈了恋爱，那就没准了，可能多出200元，也可能多出2000元。”

事实也正是如此，我发现，情人节、七夕节已是大学生非过不可的节日。每到这时，学校附近花店中的玫瑰都会畅销，附近的餐馆更是人流如织，充斥的都是出来过节的学生情侣。在这样的节日中，他们一顿饭的费用就要几百元，甚至上千元，再互赠礼物，这样下来钱花得就更多了。

前不久的一个晚上，大学生小王路过学校公寓广场，发现挤满了人。走近一看，广场正中间，用玻璃杯装的红色蜡烛围成了大大的一个心形，心形蜡烛的中央则是一个诱人的四层蛋糕。

突然，一个同学向小王怀里塞了枝玫瑰：“每人一支，到时候一起给



第二讲：搞清楚你的钱花在了哪里

他女朋友。”“谁的女朋友？”小王迷糊了。“就是那个中间站着的男生，今天是他女朋友的生日，他可花了不少钱。”

为了女朋友的生日，这位同学不惜大摆浪漫的“众人宴”。这对情侣在众人的见证下切下蛋糕，然后在场的“群众演员”也送上了99朵玫瑰。散场后，小王看着地上还有一半的蛋糕和装着蜡烛的几十个玻璃杯，不禁感叹：这哪是浪漫，纯粹是浪费啊！

如今每逢节日，学校里恋爱的味道就特别浓烈。很多男生为了面子或哄女朋友开心，换着花样和方法制造浪漫。更有甚者，很多男生不顾自己的经济情况，到处向朋友借钱，而很多女生却因这种扭曲的浪漫而感到自豪，私底下总喜欢拿此来攀比。

大学生正处于一个特殊的年龄段，他们在特定的生活学习环境中谈恋爱无可厚非，但当今的大学生却把恋爱当成是炫耀。更有甚者，有的大学生为排遣寂寞、追赶潮流甚至抱着玩一玩的心态谈恋爱，这样就极易出现盲目和冲动的消费。同时，恋爱的高消费会造成大学生爱慕虚荣、相互攀比的非理智心态，对个人成长以及家庭负担造成不利的影响。

恋爱需要浪漫，可浪漫应该控制在一定的范围。作为大学生，还没有真正踏入社会，也没有真实感受到父母赚钱的辛苦，因此，在大学恋爱的过程中，一定要合理用钱为爱情“买单”。

【理财全攻略】

大学生在特定的生活学习环境中谈恋爱无可厚非，但是不能影响学习，更不能在这方面投入过多的金钱。因为恋爱的高消费会造成大学生爱慕虚荣、相互攀比的非理智心态，对个人成长造成不利影响，家庭负担也增加了。



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

第7课：不懂名牌就“out”

一段时期以来，一个又一个“美美”因炫富进入公众视线，但无论是20岁出头的郭美美，还是读大学的“尤美美”，共同的特点是年轻。另外，我发现，与经济实力不相匹配的是，国内奢侈品消费趋向年轻化。有调查数据显示，18~34岁者占了国内奢侈品消费者的一半，其中大多数人是为炫耀而购买奢侈品。

而在大学校园里，同学们的经济水平参差不齐，某些同学的炫耀性消费会人为地提高大学生的平均消费水平，给家庭条件较差的学生带来心理压力。这些买不起名牌的学生有的会选择购买假名牌，有的甚至会主动和同学疏远。小美的苦恼就来自这种情况。

一件400多元钱的ELLE运动连衣裙让小美有些魂不守舍。正在上大三的她最近打算为自己采购两件“像样的”春装，但苦于囊中羞涩，每次她都是空手而归。“肯定会被笑话的。”小美耷拉着脑袋走出商场，消失在拥挤的公交站台上。

小美的家庭条件一般，平时省吃俭用，没钱参加同学们的聚会，就只能主动和同学疏远。

然而，小美还是渴望与同学交往，在她看来，这种融合要从穿名牌服装开始。同宿舍的姐妹经常给她传授经验：“一个人的衣着给别人的第一印象是非常重要的，所以，对服装的投入应该是最多的。”

小美最终还是没能下决心花掉自己一个月的生活费买一件衣服，但她表示“现在买不起，工作以后我肯定会买的”。

第二讲：搞清楚你的钱花在了哪里



其实，像小美这样的大学生还有很多，我发现，不少身在校园的年轻人还没有挣钱，就已经是从头到脚一身名牌了。那么，名牌的东西到底好在哪儿呢？

在北京上大学的小李说：“名牌和非名牌区别很大，质量和做工都不一样。品牌就是质量的保证，用着省心。”自从适应了大商场的购物环境，信赖名牌产品的质量之后，小李已经不在老家买东西了。“家乡没有大商场，所以不在家乡买，都攒到北京来买。”小李还说，如果以后收入高，她肯定会选择更高档的服装品牌，也会更加注重自己的生活质量。

想显示“身份”却又囊中羞涩，不少年轻人开始热衷于购买假名牌。

“有时候我会去批发市场淘一些假名牌或者外贸产品。如果淘到一件质量好，价格又便宜的假名牌，心里特别高兴，因为一般人看不出是假的。”大学生蒋雯得意地说。而像蒋雯这样经常购买假名牌服装的大学生消费者不在少数，有 55.6% 的人有过购买假名牌产品或水货的经验。

在社会上，人们确实是用名牌服装来体现个人的身份和地位，但是大学生现在还没有收入，社会地位也还没有开始分化。大学阶段就讲名牌，无疑会通过家庭的资助，把一个还没有分化的群体人为地划分了阶层，这等于是把家庭的社会地位带到学校来，是不好的。家庭的经济能力怎么样是家长的事，它不能代表你自己的地位。这种观念在大学生中的流行，客观上会带来一种不好的效果，那就是消费的盲目攀比。

在我看来，不仅是大学生，所有的人都应该培养一种“平民意识”。我们的社会不应该宣扬等级分化，不应该因为一个人贫困就歧视他，因为一个人富有就攀附他。大家都是平等的，这样才能互相尊重，我们的社会也才能更和谐。



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

【理财全攻略】

大学生不能一味追求名牌，这不仅会造成大量金钱的浪费，还会形成盲目攀比和炫耀的心理，对于大学生个人的成长以及家庭和社会都不利。

第8课：“玩”就一个字

说起旅游、出去玩，想必很多同学都有话说，最起码在你们看来，旅游有很多优点。

首先，旅游最基本的优点就是拓宽视野。

来自四川大学的小王说：“我觉得出去旅游最大的优点就是开拓了我的视野。我这次去了西塘，见识了不少地方的风土人情，也了解到一些当地居民的生活习惯。虽然这是旅游，但是我也从中学到了很多知识。另外，我还在旅游期间吃了很多他们那儿的地方特产，他们那里的水果也特别甜，并且比这里便宜，总之，我觉得旅游还是好处多。”

其次，出外旅游无论是乘车还是徒步旅行，都是一件很辛苦的事情。因此通过旅游，可以强身健体。

来自武汉大学的小陈与同学五一期间游玩了杭州的景点，他说：“我没有出省旅游，只在杭州逛了几天，也不用带太多的行李，不过也累得够呛，但是走了这么多路，我也锻炼了身体。”

第二讲：搞清楚你的钱花在了哪里



再次，走出学校，没有学业的压力，同学们可以尽情地舒展自己的身心。

来自中央财经大学的小王同学认为：“旅游，玩的是心。平时在学校里，除了看书就是这样那样的活动，很少有闲下来的时候，十一黄金周正是放松心情的好机会，我是带着愉快的心情出去旅游的。我看到了那么多的美景，身心得到放松，我可以忘掉所有疲惫沉醉在美景中。我觉得在平时疲惫的生活中，要多出去走走，让疲惫的身躯舒展一下，轻松一下。”

最后，旅游可以增进友谊。

来于四川音乐学院的小谢同学说：“通过旅游，我与朋友们之间的感情更深了，因为在旅游过程中我们互相帮助，互相照顾。在旅游期间，可以更好地增进朋友之间的感情。”

由此看来，出去玩的好处多多，但并不一定多多益善。虽说有一部分大学生是自己挣钱旅游，但大部分大学生经济上仍是依赖家人，进行旅游消费时一般也是家人资助。大学生经济上的不独立，迫使他们在旅游消费方面很受限制。

大学生作为旅游市场的一个新兴群体，在旅游市场中占有独特的位置，而由于大学生在经济、性格、文化程度等多方面的因素，造就了大学生在旅游方面拥有不同的特点。

第一，大学生在旅游中偏向自主性，自助游受到热捧。

仔细观察不难发现，大学生前往旅行社组团旅游近乎于无，只有少部分大学生愿意和父母一道出现在某些旅行团里。大学生旅游更偏向于与同学、朋友三五成群组成自助游，他们或是搭乘火车、汽车等交通工具，或



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

是骑自行车，或是背包徒步。大部分学生认为自助旅游自主性更强，可以在旅游中选择自己的出行时间和路线、可以自主安排旅游的活动、可以自行选择消费方式，灵活度比较大。

在广西财经学院读书的小林同学认为：“旅游就是为了让自已放松，如果和父母一起游玩或是参加旅行团反而会受到约束。”在湖南读书的小钟同学也觉得自助游能够达到旅游放松心情的目的，她偏爱自助游的原因是自助游是一种安静的旅游方式，能很大程度上回避熙熙攘攘的人群。“我喜欢自己安排旅游时间和路线，真正成为旅游的主人。”

大学生作为一个年轻、充满活力的群体，崇尚自由、自主的旅行方式，不习惯传统的、行为较易受到约束的跟团旅游。此外，大学生经济支付能力不强，而自助游既自由灵活又经济实惠，自然受到热捧。

第二，大学生旅游具有随意性。

调查发现，大部分大学生在旅游中具有随意性，并不习惯提前作好旅游计划。虽然一些大学生在旅游之前也会利用网络查询旅游地的具体景点的相关信息，但很少有大学生能够详细了解景点的相关信息，并作出详细的日程安排。

就读广西财经学院的小罗同学介绍，她去旅游从来不作计划，通常是到达一个地方就买一张当地的旅游地图，按照地图寻找景点来确定大概路线。但小罗同学也赞同身边极少同学的做法：出行时做好一个详细的规划。她认为做好一个详细的规划会避免浪费宝贵的时间，也会避免不必要的金钱。

在广西大学读书的小廖同学认为：“我不会刻意了解太多旅游地的信息，这样的做法会让自己失去对旅游地的憧憬和兴趣，去到想去的地方再慢慢发掘‘玩点’吧。”她觉得，很多人往往愿意到景区核心去游玩，其实景区之外也是有很多好玩的地方，而观赏这些陌生的地方往往会有意外



第二讲：搞清楚你的钱花在了哪里

的惊喜，“旅游就要随意些，”她说。

第三，大学生旅游因受条件限制以短途游为主。

当下，许多大学生旅游均以短途游为主，游玩花费时间较短、行程距离也较短的景区受到大学生热捧。大学生平时在学校里学习，充裕的时间并不是很多，加上自身经济的不独立，许多大学生进行旅游时都会选择一些离学校距离较近的景区，在这些景区游玩同样可以放松心情，扩大视野，增长见识，游玩时间也不需要太长。但仍有不少大学生认为，尽管选择短途游的主要原因是时间和金钱上的不足，但是如果有机会，他们仍然会选择长途旅游，“到外面的世界去看看”是许多大学生的愿望。

【理财全攻略】

旅游虽然可以开阔视野、增长见识，但作为以学业为主的大学生，不应在这方面投入过多的时间、精力和金钱。另外，旅游中的自身安全问题也需高度关注。

第9课：考不完的证书

“考证热”在大学生中已盛行多年，除传统的英语等级考试、计算机等级考试、TOEFL（托福）、IELTS（雅思）外，近年来，CPA（注册会计师）、CFA（注册金融分析师）、FIA（保险精算师）、CCIE（认证网络支持工程师）等让人眼花缭乱的考试，也成为大学生的新宠。

捡起身边的财

——大学生理财全攻略



暨南大学学生小高在清算自己这学期的“大宗”消费时发现，今年为了考取计算机等级证、报关员证等证书就花了两千多元。“考证热”持续升温，大学生用于考证报名、培训的花费也越来越多，从几百元到几千元。不少学生反映，考证正成为大学校园里新的“高消费”。

“考证热”高烧不退，考试费用也水涨船高。如今，各类证书从培训到考试，费用少则几百元，多则数千元。我发现，很多大学生手头上都有一摞厚厚的证书，不少学生花在一次的证书考试上的钱就要上千元。以计算机二级证书为例，学费加上材料费就要 1000 多元。

华南师范大学学生小林说，她参加了一个计算机考试培训班，报名费、培训费，再加上购买的各种书籍、光盘的费用，考一次试就花了七八百元。而这种花费在同学中还算是比较少的，有些同学考一个证就要花掉一两千元。

在众多的考试中，大学英语四、六级考试费用比较少，但加上辅导费、培训费等也要几百元。而一些专业性强、门槛高的证书则需要更多的花费，如考取项目管理师（PMP）的资格证，报名费加考试费就需 3000 多元。为这些考试提供辅导和培训的收费也同样不菲，动辄上千元的花费，对很多学生来说是一笔不小的负担。

为考证“挥金如土”的大学生们也有自己的苦衷：就业形势严峻，找工作多一张证书就多一个筹码。由于没有经济来源，大部分大学生考证的费用都由家长支付。在不少学生和家长的心目中，考证成了一种绝对不能省的“投资”。

然而，考这么多的证有必要吗？大学校园的学子们为考证花了多少钱？正如一位在校大学生所说：“千万不要盲目考证，浪费了时间事小，可是，别浪费了老爸老妈的血汗钱！”大家该怎样避免考证带来的“消费误区”？



第二讲：搞清楚你的钱花在了哪里

误区一：盲目听师姐们建议报考，结果同宿舍 8 人考证一个也没过。

西北政法大学新闻传播学院的大四学生小黄说：“我可惨了！大一刚入校后，很多师姐好心地告诫我们，‘一定要在大学里面多考几个证，以后出去好找工作。’结果，我们大一时同宿舍的 8 个女生集体报名参加了计算机等级考试，报名费每人 280 元，考试费大约 70 元，每人至少 350 元。但结果呢，一个宿舍的 8 个人没一个通过的。因为我们所报考的等级考试课程偏重于理科，对我们文科生而言，学起来很吃力。这就是一个很明显的例子，浪费了时间，更浪费了金钱！”

小黄说，大三时，她根据自己的专业所需报考了办公自动化考试，报名、上课、考试，一共花了近 600 元，最后拿到了相关证书。“所以我觉得，考证是有必要，但一定要根据自己专业特点和今后的发展方向去选择，要有实用性。像一些偏重理科专业的 C 语言考试，文科学生最好不要去考，不然只能是白白地花钱。”

误区二：随大流，“跟风”去考证，结果花了五六百也没拿到证。

陕西师范大学新闻学专业的大四学生小王说：“大二时，看到周围很多同学都在参加各种各样的考证，自己也很心痒，就报考了 C 语言考试，当时没有任何目标，就是属于“跟风”式的考证。当时报名费就交了 400 元，考试时另交了近 90 元钱吧，一共约 500 元，学了很长时间，最终也没通过。后来还又交了六七十块钱去补考，但还是没过。”

“现在回想起来，还是当时太昏头了、太盲目了，看到别人考就跟着考，选择考试时也是任凭考点的老师‘吹嘘’，自己也就稀里糊涂地报考了，可课程根本就听不懂，只能放弃。”

误区三：大一时盲目加入“考证大军”，结果浪费大笔钱买来“无用”证。

捡起身边的财

——大学生理财全攻略



西安外国语大学商学院的大三学生小李说：“在考证现象上，我还算挺理智的，除了专业的四级、八级英语考试外，没再报考别的证，但我身边有很多同学在大一时就开始加入“考证大军”，觉得真的没必要，因为刚进大学时，新生对自己所学的专业特点、对自己本人以后的发展方向等都没有什么明确的概念，往往是费尽时间和财力考取了各种证，结果大部分都没什么大的作用。所以，大一时千万不要急着去考证，先把自己的专业特点和基础课学好了再说。”

另外，小李还说：“如今，许多在校大学生在考取驾照，我也准备考，但我觉得也不可盲目，要根据自己的经济条件量力而行，而且还要“货比三家”后再决定。”

误区四：报考时报错了“方向”，结果考的证现在都被淘汰了。

西北政法大学新闻传播学院的大四学生小张说：“大一时，听取了别人的建议，报考了计算机等级二级证考试，连报名费在内，一共500多元。报考计算机等级证主要的目的就是为毕业后找工作做铺垫，为了找工作更方便。这个二级证是比较好考的，可惜现在听说已经被淘汰了！我只能说自己是当时报错了方向，当时应该选择报考其他的考试。不过，四级英语证还是一定要考的，大四时，我还准备根据自己的专业特点，报考办公自动化考试；至于驾照嘛，以后肯定要考的，但不一定会上大学时考，我喜欢摩托车，要考驾照的话，也要先考个摩托驾照。”

【理财全攻略】

大学生多考几张证书，以便增强自身含金量、拓宽就业渠道，这本无可厚非。但是考证时一定要有针对性，不能盲从，否则就会在时间、精力和金钱上均造成损失。



第 10 课：为了娱乐而娱乐

在休闲娱乐方面，大学生群体有着比其他年龄群体更为旺盛的需求，而且这种需求必将愈加强烈，并将在休闲度假、旅游观光、体育健身等领域，显现出新的发展势头。

休闲度假消费将会有较大的变化，大学生越来越不满足于看电视、进影剧院这样一些静止的休闲方式，而是追求新颖、出奇、刺激和有品位的活动：迪厅、游戏机厅、台球和保龄球将更为普及；蹦极、攀岩、速降、滑翔、漂流、潜水、探险、探幽这类刺激的活动，今后会吸引众多的大学生；听音乐、进茶楼、泡吧、泡沙龙，也将成为主流方式。

体育健身消费在大学中渐成时尚，“花钱出汗”不再被视为可笑的事，随着校园体育场馆建设的增加，大学生的体育锻炼也将由单纯的室外场地转到室内室外并重，乒乓球、台球、羽毛球、健美操等室内运动健身项目日益受到青睐。同时，健康消费还向保健器械、保健衣物、营养品等领域扩展。

在安排休闲娱乐时间的问题上，男生中 4.08%的人每天的娱乐时间少于一个小时，43.88%的人每天的娱乐时间为一到两个小时，38.7%的人每天的娱乐时间为两到三个小时，13.34%的人每天的娱乐时间超过三个小时。女生中 3%的人每天的娱乐时间少于一个小时，24%的人每天的娱乐时间为一到两个小时，40%的人每天的娱乐时间为两到三个小时，33%的人每天的娱乐时间超过三个小时。总的看来，大学生的娱乐休闲时间还是比较长的。

不过，大学生还属于消费者，还没有稳定的经济来源，在很大程度上



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

依赖父母。因此生活费没有很大的结余，从而在娱乐活动方面所花的钱并不是很多。男生中 41.8% 的人每月进行娱乐活动的花费占总花费的 20% 以下，33.67% 的人每月进行娱乐活动的花费占总花费的 20% ~ 40%，19.39% 的人每月进行娱乐活动的花费占总花费的 40% ~ 60%，5.14% 的人每月进行娱乐活动的花费占总花费的 60% 以上。女生中 38% 的人每月进行娱乐活动的花费占总花费的 20% 以下，51% 的人每月进行娱乐活动的花费占总花费的 20% ~ 40%，10% 的人每月进行娱乐活动的花费占总花费的 40% ~ 60%，1% 的人每月进行娱乐活动的花费占总花费的 60% 以上。

而在“你觉得影响休闲娱乐的因素是什么”这个问题上，男生中 56% 的人认为与个人本身的兴趣爱好有关，50% 的人认为与学业负担有关，42% 的人认为制约休闲的因素是经济因素，36% 的人认为影响休闲娱乐的因素会受周围朋友影响，24% 的人认为与休闲的地点和设施质量有关，6% 的人认为与安全问题有关，还有 4% 的人认为与其他因素有关。女生中 66% 的人认为与个人本身的兴趣爱好有关，60% 的人认为制约休闲的因素是经济因素，60% 的人认为与学业负担有关，51% 的人认为影响休闲娱乐的因素会受周围朋友的影响，39% 的认为与休闲的地点和设施质量有关，16% 的人影响休闲娱乐的因素还有安全问题。

从中，我们可以看出影响休闲娱乐的因素主要是经济因素以及个人的兴趣爱好和学业负担，这在一定程度上反映了当代大学生休闲活动的高消费性和独立性。这也说明了大学生选择休闲活动方式应该根据自身的兴趣爱好以及学业和经济状况，这样才能合理、有效地利用闲暇时间，达到休闲的目的。

大学是人才培养的关键阶段，而大学生的生活除学习、社团活动之外，休闲娱乐活动也对他们产生很大影响。因此，树立正确的休闲娱乐理念、选择正确的休闲娱乐方式就至关重要。通过大学生对自身观念的培养和学校对休闲娱乐方式的引导，大学生才能够真正享受休闲娱乐活动带来的益处，才能为未来的发展作好准备。



第二讲：搞清楚你的钱花在了哪里

【理财全攻略】

休闲娱乐只不过为了调节身心，大学生千万不要忘记自己念大学的目的，娱乐过度，就会丧失斗志，荒废学业。大学生主要的任务还是学习，要切忌“玩物丧志”。

自习室：再富不能富孩子

吃饭、穿衣、买东西，手机、电脑等五大件，聚会、请客、过生日，旅游、度假、忙娱乐，上课、考试、拿证书……综观大学生活的边边角角，大家的日子无非就是这么过来的，而你口袋里的钱，也正是在这波澜不惊的平凡日子里，如流水般“滚滚东逝”了。

看看身边，有不少花钱没计划的同学，这部分人常见的有三种：一种是“月光”，前半月富翁，后半月乞丐；另一种是“为伊消得人憔悴”，“馒头就咸菜，省钱谈恋爱”，还有天天吃泡面攒钱买数码产品的；第三种是“信用卡四五张、债主一大帮”，属于拆东墙补西墙的。

现在的家长大多只有一个孩子，都不愿意苦了孩子，往往对孩子膨胀的欲望不加以限制。他们认为要给孩子最好的教育，认为再穷也不能穷了教育，把希望全都寄托在下一代。但是这样达到的效果往往是富了孩子，穷了教育。有句口号叫“再穷不能穷教育”，眼下得改改了，叫“再富不能富孩子”。

1. 给高校的建议

调查显示，超过八成大学生不满理财教育现状，尽管使用借记卡和贷记卡的大学生比例已有明显增加，但仅有14%的受访学生认为学校提供了足够的理财教育。

学校可以通过入学教育指导、开设专门的理财课堂等途径，承担起树立学生正确的理财观念的重任。建议把大学生良好的消费心理和行为的培

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

养作为校园文化建设的重要组成部分。首先，在校园文化建设中设计有关大学生健康消费理念的活动专题，并且持之以恒；其次，开设类似校园生活理财这样的选修课程，切实地帮助大学生制订正确的消费计划，形成良好的消费观念；最后，塑造节约型的校园文化理念，利用校园环境影响大学生理性健康的消费习惯的养成，形成良好的生活作风。

2. 给家长的建议

古语有言：“父母之爱子，则为之计深远”。家长应改变传统观念，积极培养孩子的理财意识，提高子女的理财能力。家庭教育是人一生中最重要的教育。

中国的家庭教育中，一直以来一个比较薄弱的环节是对孩子消费观念的培养；另外，许多家长自身没有一个健康的消费观念，家长们怕自己的孩子比别人的孩子差，宁可自己省吃俭用，也要让自己的孩子与其他孩子一样吃好、穿好、玩好，从而助长了孩子大手大脚的消费习惯，因此，一方面家长应改变这种错误的观念。另一方面，家长应引导孩子树立勤俭节约、健康科学的消费意识，科学地规划安排自己的消费计划，使消费支出与家庭收入以及承受能力相适应。

3. 给大学生的建议

首先，合理规划消费构成，增强理财意识。要想在将来激烈的竞争中站稳脚跟，健康的消费心理和良好的消费习惯是必不可少的，要注重合理、适度的消费，以及量入为出的消费；同时，每月对自己的消费作出计划，消费时尽量按照计划进行，并及时作总结和反思，为以后的理财积累经验。

其次，注重精神消费的养成。对于没有固定经济来源的大学生而言，精神消费不仅能弥补物质生活的不足，而且能够让大学生有更深的精神内涵和更丰富的精神生活，因此，大学生可以通过积极参与各种文体活动，把娱乐和学习结合起来，陶冶情操，开阔眼界。

4. 给政府和社会的建议

鉴于电视、网络对学生的影响，政府应加强对新闻媒体的监管，使新



第二讲：搞清楚你的钱花在了哪里

闻媒体宣传勤俭节约、艰苦奋斗的风气。加强对网吧、电子游戏机、音像制品的监管力度，营造良好的社会风气。同时，银行等部门可以针对学生开办一些鼓励学生理财的业务，开展一些宣传金融常识和教育储蓄的讲座。使经济较宽裕的学生尝试进行一些金融理财投资，如股票、基金等。

总之，大学生毕竟还是学生，由于自身缺乏社会经验，加上有的学生自制力较弱，很容易受外在环境的影响腐蚀自己，一步一步走向堕落。大学生是未来经济社会的主要参与者和积极分子，也关系到国家未来的方方面面。让学生在相应的年龄段接受相应的理财教育，应该是家长、学校和社会的当务之急，需要社会各方面的共同努力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第三讲：如何节省每一分钱

在你了解了自己口袋里有多少钱，知道了“你的钱是怎么没的”之后，我们就该来聊聊下一个话题了：如何让你的钱没得慢一点儿，也就是说，如何节省每一分钱。

节省，始终是大学生理财的一个重要方面，毕竟你的钱包还没鼓到能和上班族一样。然而，省钱不等于小气，不等于抠门儿，能把没钱的生活也过得很精彩，才是真正懂得生活的大学生。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第1课：爱“拼”才会省

“拼客”是近年来出现的新兴群体。这里的“拼”不是拼命，而是拼凑、拼合，如拼车、拼房、拼饭、拼购物等。“拼客”就是集中在一起共同完成一件事或活动，实行AA制消费的一群人。“拼客”们倡导的就是一种“节约、时尚、快乐、共赢”的新型生活方式，并且已经在全国各地形成了“拼”的氛围。

暑假期间，在兰州大学就读的大三学生小王回到了家乡，她是一个普通的“80后”女孩，爱美，喜欢追求时尚，她对“拼生活”深有感触。她拿出了一本“拼生活”的花销账，尽管每一笔的数目都不多，却让她从中受益匪浅。

第一次“拼书”是2013年年初，小王说，如今的大学生都很新潮，自己每月都要买3本时尚杂志，需29元。她看着日积月累买下的众多杂志，不由得开始自责起来。这些时尚杂志看完以后就没用了，怎样才能既看杂志，又省下钱来呢？自己琢磨了几天，终于想出了一个点子。

又是一个月初，也是新一期杂志发售的日子。小王找了两个都爱看这些时尚杂志的女同学，一起凑钱买了3本杂志交换着看。书尽其用，钱也比自己买省了19.4元。“这次‘拼书’不仅省了钱，还有其他收获呢。通过大家轮流看杂志，生活的话题多了，也逐步加深了彼此间的感情。”

首次尝到“拼”的甜头之后，小王对“拼生活”有了进一步的认识。有一次，小王在淘宝网上看上了一个25元的包，可EMS快递的费用就要20元。这多不划算！于是小王就在班里的QQ群上发布消息，寻找想一



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

起买包的同学。班里正好有3个同学也有此意，于是他们4个人各自在店里挑选了自己需要的包，最后一人只用5元的邮费，就把包买到手了，这次，又省下了15元。

“我们还经常在一起拼车呢！每逢节假日，我们一起去附近的景点游玩，我们4个人搭一辆车，一个人坐要40元钱，4个人坐车一个人只用拿10块钱。这样又节省了30元钱。”

在小王的账本上，她还与同学一起拼着去买生活日用品，仅半年多，就节省了近千元。

小王说：“我们大多是90后的独生子女，生活条件比较富裕，父母除了供我们上学的学费之外，每个月还给800多元的生活费。通过‘拼生活’，花销少了，减轻了家庭负担，也培养了我们勤俭节约的美德。”

不求最贵，只求最好。爱“拼”才会省。小王表示，她以后还要继续“拼”下去。

很明显，“拼客”的活动以大家组合去做一件事为特征，目的是共同负担原本一个人负担的消费。这和AA制很相似，但“拼客”并不等同于AA制。“拼客”不仅是现代人一种精明的理财方式，同时也是一种新型的交友方式。或者可以这么总结：AA制只是一种消费观念，而“拼客”则已经成为一种生活方式。

“拼客”文化是网络时代催生的新兴文化现象。“拼客”一词在大学生中流行甚广，“拼学习”、“拼生活”、“拼爱心”渐成时尚。大学生所倡导的“拼客”文化是勤俭节约、艰苦奋斗精神的现代阐释。

【理财全攻略】

“拼客”文化是网络时代催生的新现象，体现的是勤俭节约、艰苦奋斗的精神，值得提倡。



第2课：快递什么时候到

“我的快递终于到了！”走在大学校园，这样的声音随处可见。看电影、读新闻、查资料、写作业……如今，网络已经逐渐成为大学生日常生活中必不可少的伙伴，而网购也凭借其方便快捷、价格低廉受到大学生的广泛热捧，成为大学生们最主要的购物方式之一。

调查显示，在网购用户中，大专及以上学历用户比例高达85%。大学生已经成为网上购物的主要力量，对我国电子商务乃至互联网产业发展，都起着至关重要的作用。84.5%的在校大学生有网络购物的经历，其中有53%的大学生每月至少网购一次。

“我第一次网购还是大一下学期，那时候是因为看到舍友们总能从网上买到一些质量不错、价格又低廉的物品，所以自己也想要尝试一下，”正在某高校校门口签收快递的小吴同学说：“我们班上几乎所有的同学都网购过，大家都觉得这种购物方式很方便。”

同学们网购的物品种类十分丰富，衣服、鞋子、书、包、蚊香液、浴帘、手机电池、体重检测秤等都成为购买对象。

“我前几天在网上买了两双高跟鞋、一瓶洗面奶和一条裤子，一共花了两百多元，”某高校文法学院的小王同学说，她几乎每两天就到淘宝网上逛逛，看见自己喜欢的就收藏起来，目前她收藏了两件上衣、一套睡衣和一个泰迪熊娃娃，“等到下个月的生活费到账后，我再来买。”

学校的两个宿舍区都设有特定的网购收货点，每到午餐和晚餐时分，这里都人潮拥挤，同学们纷纷弯腰在地上寻找自己的快递包裹，依次签收。

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

为什么网购深受大学生青睐？网购相比较其他购物方式有何优势呢？

“当然是因为便宜啦，”某高校管理学院会计专业的李翔说道。价格低廉是大学生们选择网购的主要原因之一，“有时候去逛街，一件同样的衣服在网上可以便宜很多钱，”某高校女生王蕾蕾说道，“即使加上邮费也会便宜很多，更何況有些是包邮的，而且质量也并不比商店里差多少。”

此外，方便快捷、选择多样也是大学生选择网购的原因之一。

“网上的东西选择余地大，供我们选择的东西也很多，”某高校汽车与交通学院的王哲说道，“网购可以看到很多在街上找不到的产品或样式，可以更容易找到适合一个人的个性的东西。”

“方便也是很重要的，”某高校城建学院的肖广说道：“足不出户，东西就能送上门，比起商场方便了许多。学校离市中心很远，平时想去买衣服还要坐几个小时的公交，真的很麻烦。”

网购固然有方便、便宜、选择余地大等优点，但是在网购的过程中，我还是要提醒大家：大学生们仍应谨慎小心，避免上当受骗的情况发生。

那么，网上购物究竟是怎样实现费用节省的目的呢？在这里，我汇总了几位资深网购高手的经验窍门，供大家参考借鉴。

1. 多用搜索工具

虽然网上商品丰富多样，但鱼龙混杂，不经过一番精挑细选，孰好孰坏很难辨别，因此我们要学会经常使用购物网站所提供的搜索功能及比较功能。一般来说，较知名的购物网站上都会安排比较健全的搜索工具。以淘宝网为例，可通过主页的搜索框，先输入关键词做初步搜索及细分搜索，而点击“排序”对比选项，系统还会针对各项主要的指标进行对比，像购买一些品质相差不大的物品时，可以点击“价格从低到高”、“信用

第三讲：如何节省每一分钱



从高到低”等选项做组合对比，排序靠前的即信誉高、价格低的商品，基本上都拥有经济实惠的潜力，可以作为重点初选对象进行考虑。

2. 逛街淘货，网上买单

这绝对是精明老道的网购高手常用的“必杀技”。他们很爱逛街，当发现一些让自己心动的商品时，并不急于出手购买，而是牢牢记下商品的品牌、货号以及价格，然后回家登录购物网站搜索出该型号商品进行比照，如果认为网站上的同等商品便宜 20%左右，则立刻出手，如果价差不大则进行冷处理。

3. 网上也能讨价还价

很多人认为网站里占绝大多数的“一口价”网购商品是没有讨价还价的可能的，这其实是一个误解。网店既然是由人来运营的，还是有讨价还价的机会的。一些精明的网店往往对老客户网开一面，倘若买家提出要免邮费或者买一送一，只要不是过分要求，都是有商量的余地的。

4. 积累信用，享受折扣

很多网民只知道卖家要积累交易信用，实际上如果买家能积累很高等级的信用，买家也将会获得额外的网购优惠折扣，这同样是网购省钱之道。

【理财全攻略】

时至今日，网络已成为社会生活里的重要沟通交流平台之一，网上购物已成为相当一部分大学生日常生活中不可或缺的生活方式。只要你掌握一些网购的经验和窍门，同样可以达到实现费用节省的目的。

捡起身边的财

——大学生理财全攻略



第3课：手机话费巧节省

当手机成为同学们必备消费品的时候，手机话费已成为个人一项不可忽略的开支。你在充分享受手机带来的便利的同时，也必须付出一笔不小的话费，如何既能有效地使用手机又能节省话费呢？下面几点也许对你有帮助：

1. 掌握通话时间

如果是普通的通话，利用大多数手机可设置每 50 秒发出提示音的功能进行相关设置，因为手机通话时间是以分钟为单位计算话费的，不足一分钟时按一分钟收取费用，重要的话尽量简洁地说完，有效掌握通话时间可以节省话费。

2. 尽量避免接漫游地来电

如果上海的手机用户漫游在北京时收到上海市内的电话，其接听后每分钟话费计算为：漫游费+上海至北京的长途费，主叫方同时需要支付长途费。你可以选择拒接然后用手机回电，你就成为主叫方，则只需支付漫游费，对方的接听基本无额外费用。若是你不嫌麻烦，可随身带上当地电话卡（如 IC 卡、IP 卡等），手机接到外地漫游来电后，你拒接后马上改用固定电话或卡式电话回复过去，既节省话费，话音清晰，同时又没有辐射。

3. 充分利用短信功能

一般无特殊的事情，用几十个字就可说清楚的事，尽量用发送短信的方式联系。即使连续发送几次也比通话要便宜，尤其是很多订制了短信套餐的用户，短信息的价格是相当便宜的。

第三讲：如何节省每一分钱



4. 少用手机“煲电话粥”

如果需要的话，一般选用网络电话或者网络即时通讯，不仅可以尽兴地聊天，而且还不用担心话费暴涨。

5. 选择合适的时段通话

电信服务商都是一样，忙碌的时候一般是不会优惠的，而早晚一般都会有优惠，有些比如，早上6点以前是半价的话费，如果你的电话比较多、话费比较贵，而对时间要求不是很高的话，那么就可以在这个时候通话聊事情，不仅通话价格半价，而且因为网络不繁忙，可能通话质量会更好。

【理财全攻略】

在享受手机带来方便、快捷等优势的同时，还要注意话费的节省，否则，它将成为你日常生活中一项不小的开支。

第4课：记个“流水账”

如今，很多大学生花钱没有计划性。有的在入学第一个月就花掉了五六千元，只能让父母再次寄来生活费。有的每到月底日子就过得很“惨淡”，随便吃方便面、馒头充饥，有时候熬不住还要向别的同学借钱。

刚开学不到一个星期，大一新生张晴就有点囊中羞涩了。“生活费是父母给的，但是怎么花还得自己多盘算盘算。我现在已经到了每一笔开支项目都由自己独立支配的阶段。因此，合理控制和安排消费支出，学会对



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

钱的合理分配和使用，是我当前必须面对的一门功课。”

如果不想成为“月光族”，我建议，学会记账和预算是你理财的重要手段。记账簿可以帮你掌握自己的收支情况，通过消费明细，及时找出不合理消费，对今后的开支作出必要修改，达到控制的目的。比如，将60%的钱用作伙食，5%的钱存起来，20%的钱用作社交活动，15%的钱作为临时备用等。

上海师范大学的大三女生颜颜，早就习惯了将每天的支出细心地记到一个账本上，而且这种习惯居然是从高中的时候开始的。

长发、眼镜、简单的学生装束，颜颜一副“乖乖女”的清纯模样。她说，记账的习惯是在妈妈的帮助下养成的，由于妈妈是会计，平时一直将家里的每笔支出都记载得详详细细，因此耳濡目染，她也将记账当作一项人生必做的功课，坚持六年从来未曾中断。

“我其实从初中就开始有自己的零花钱，每月30元。那是我第一次有属于自己的钱。”颜颜说，她很少乱花钱，因此妈妈放心地把钱归她自己支配，当作训练她财商的第一步。“但过一段时间，妈妈会过来问我钱用在了哪里，然后帮我回忆，哪次用了多少钱，直到所有账目都对起来。”

颜颜说，除了每月50元，她另外还有一些收入，比如，每月妈妈会给她交通卡里充钱，当作交通费用，另外过年时自己拿到的压岁钱，还有亲戚偶尔会给的一些钱都属于额外收入，由妈妈来管理。“但每月她会跟我通告一声，比如，这月我补习班花了多少钱，是在这些收入里开销的，等等。”颜颜发现，妈妈为她专门准备了一个账本，来记载她较大项目的收入和支出，还有一个专门的信封，来存放颜颜的现金盈余。“有一次，过年的时候，她拿出给我做的年度总账，告诉我今年我买衣服总共花了多少钱，让我大吃一惊。”

“妈妈教给我，在这些记录之外，每月再做一下结余。所以你看我的账本上会有斜线之类的记号，表示结了。”颜颜说。所谓结余，类似于会



第三讲：如何节省每一分钱

计上的平衡表，计算一下当月的总收入，再累计一下当月的总支出，会有一个差额，说明这月应该剩余一定现金，再将这个现金数目与手里实际有的钱对比，看看是不是正确。“有时也会对不上，妈妈就会跟我一起回忆，看看漏记了哪些内容。有一次，我不小心把 100 元钱放在别处了，害得我找了半天。” 颜颜笑了。

或许连颜颜自己都没有想到，她的这种记账习惯将如何影响她未来的理财生活。关于什么是理财，以及用手中的有限资金如何理财，颜颜无疑作出了第一步。通过记账这种简单的方式，她把自己每月 500 元的生活费打理地井井有条，这种理财意识的形成和培养将对她未来的理财生活打下了坚实的基础。

【理财全攻略】

大学生应该养成记账的好习惯，无论是开销，还是收入，都不应该让它成为一笔“糊涂账”。

第 5 课：烟，非吸不可吗

前不久，中国控烟协会发布的《全国高等院校无烟环境创建评估暗访报告》中显示，全国 800 所被暗访的高校中，只有 139 所高校校区无烟环境达到 60 分以上。也就是说，超八成被访高校校区无烟环境得分不合格。其中，学生食堂、男生宿舍、教学楼三个地点吸烟率最高，体育、政法和农业三类专业的学生最易染上吸烟的习惯。



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

在大学生群体中，有这样一种观点：香烟是交际的必需品，吸烟更是一种非常有效的人际交往方式。在他们看来，两个陌生人只需借助一根香烟，就能让气氛变得融洽，就能拉近彼此之间的距离，他们认为，“烟可以使人产生亲近感，减少障碍，提高办事效率”。

不要以为只有男生才吸烟，如今女大学生吸烟也已不是什么稀奇的事。而且，她们对自己吸烟的行为不再避而不谈，因为“男女平等，既然男生能吸烟，为什么女生就不能吸？”有吸烟行为的女生大多打扮时髦，或有较多的社会交往。她们吸烟，或因为觉得“有范儿”，或表示“感觉好”。

有这么多的学生抽烟，那他们抽烟的动机又是什么呢？我认为有如下几点：

第一，追逐潮流，盲目跟风。看着别人抽烟，感觉很帅、很酷，认为这是一种潮流，于是也跟着抽烟，久而久之便上瘾了。大学生正处在踏上社会的过渡时期，接触的东西比一般人多，也比一般人更喜欢追求流行时尚，所以追求潮流、盲目跟风可能是大学生抽烟的主要原因。

第二，遭遇挫折失败时以吸烟解除烦恼。大学生正一步步走向社会，走向独立，必然会遭遇很多的挫折，比如，最常见的失恋、与同学发生矛盾、求职实践的失败等。大学生如果不能很好地处理这些问题，便会开始颓废、偏激，于是有许多人选择抽烟来排解心中的烦恼，这些人也成为烟民中的一部分。

第三，受其他人的怂恿。大学生周围有许多吸烟的人：父母、亲人、朋友。随着年龄的增长，周围的人开始认同大学生已经成年，于是，在许多的场合下他们会向大学生递烟。不论这种行为是否真的出于恶意，但是这的确是极具影响力的怂恿，怂恿大学生开始吸烟。

不过，对于尚处于“伸手”阶段的大学生来说，吸烟的费用自然要伸手向家里索要。那么，他们每月又需要多少“烟费”呢？

第三讲：如何节省每一分钱



调查发现，大学生要买烟简直易如反掌，没有一家商店会拒绝将香烟销售给大学生。眼下，大学生消费最多的要数中档烟，他们普遍觉得低档烟拿不出手，高档烟又买不起，所以价格在 7 到 10 元的烟成了校园周边商店的“畅销货”。

此外，也有一部分学生会不时地购买高档烟，攀比心理让他们不惜每月“斥巨资”买高档烟，就算没钱吃饭也在所不惜。

厦门集美大学大四学生小周是个“大烟枪”，每天要吸两三包烟，有时候“烟瘾”犯了，半夜三四点也要起床吸一根。他的香烟“需求量”，按每天 2.5 包，每包 7 至 10 元来算，一个月 75 包就需要 525 至 750 元，这可占了他每月生活费的一大半。

“这是笔‘雷打不动’的固定开支，习惯了，不吃饭也不能不吸烟。”小周说。

绝大多数“烟民”吸烟都会瞒着家长，他们每月的开支基本上都需数百元，其中只有极小的一部分学生靠自己勤工俭学赚取“烟费”。此外，贫困生吸烟的话，更是要节衣缩食。

中国控烟协会表示，大学阶段是产生新“烟民”的高危期，18~21 岁是青年成为“烟民”的高发期，为减少烟草的危害和“烟民”的数量，中国寄希望于不增加青少年“烟民”，而高校在校生有 2000 万~3000 万人，因此，大学不仅是加强控烟宣传教育、减少新“烟民”数量的最佳场所，也是培养年轻大学生科学、健康生活方式的最佳场所。

目前，由于管理方式有别于中小学，高校控烟仍处于真空期，香烟买卖未得到实际控制。有专家指出，高校学生作为社会高素质人才储备，更应该引领健康的时代风气，摒弃吸烟行为。

为了使更多的学生认识到吸烟的危害性，可将控烟教育纳入高校的公共课程中，此外，卫生、教育系统和新闻媒体也应该充分交流形成合作，壮大控烟力量。

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

【理财全攻略】

抽烟不仅是有损身体健康的问题，对大学生来说，抽烟问题更是个关乎心态是否健康的大问题。

第6课：“万能”学生证

之前我看过很多关于学生证的新闻，最近看到一篇新闻里这样写道：“去景点旅游之前，先去办学生证。”这是为什么呢？就是现在景点门票普遍都那么贵，所以才会有那么多人去办学生证用。

小李同学是北京一所大学的在读研究生，但是，目前国家对于研究生并没有打折的优惠。在去厦门旅游之前，放了暑假的小李闲暇之余没事做，就和朋友商量着去厦门旅游。在动身到厦门之前，小李就和同学去做了一项很特别的准备工作，那就是办学生证。

他们在北京办学生证之前就了解了一下，景点门票对全国那么多的在读研究生和硕士都没有半价优惠，而对本科生却有，所以就去办了本科生学生证。“一本学生证才35元，很划算，随便玩一个景点就‘赚’回来了。”小李说，会想到这样的办法，也是借鉴了“前辈”们的经验，“问了几个师兄师姐，都说学生证很好用的。所以才去办学生证用”。不过事实证明，他们也的确省了不少钞票。

虽然小李同学的这种行为我们并不提倡，但是这从侧面反映了学生证

第三讲：如何节省每一分钱



的强大用处，这对于想省钱的同学来说，的确算是一个福音。

拥有学生证的好处颇多，我们来粗略地看一下：

- (1) 去图书馆享受无限免费资源；
- (2) 办饭卡，吃又便宜又干净的食堂饭菜；
- (3) 享受全国旅游景点、公园、电影、剧院门票折扣；
- (4) 可在肯德基、麦当劳、必胜客等享受 8 折优惠、部分餐厅享受学生优惠价；
- (5) 可购买学生半价火车票、打折飞机票；
- (6) 可凭学生证在各大游泳场、室内游泳馆、健身房享受学生优惠价；
- (7) 可凭学生证在中复、大中、国美等商城购物享受学生减价优惠；
- (8) 在外地寻求帮助时出示可以增加成功率，更容易获得信任。

可以这么说，现在的学生证就是一张“超级优惠卡”，凭学生证可以享受很多的优惠。所以，在你出门之前，千万别忘了带学生证！

【理财全攻略】

养成出门带上学生证的好习惯，说不定什么时候它就会给你帮上大忙。

第 7 课：为什么要租房

自从教育部下发解禁大学生外出租房的通知以来，大学生租房又一次成为大学教育的一个焦点话题。对大学生来说，是否该允许外出租房居住



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

利弊问题一直是人们关心的问题。

为什么租房，到底是什么原因使越来越多的大学生搬出校园呢？是学校住宿条件太差吗？现在很多学校学生住的都是新公寓，环境不错，配套设施也很多，但仍有很多学生外出租房，因此住宿条件差不是理由。经过在学生中调查，我们发现学生外出租房不外乎以下原因：

一是追求自由生活。在外住宿的大学生中，约有一半的人是为了逃避宿舍管理、寻找一个自由空间而在校外租房的。一位大学生这么说：“我喜欢比较自由的生活方式，住宿舍会被管得很死。”

二是考研，专升本一族。“主要是图个清静！”同学们称宿舍里吵，到了晚上又限时关灯，想多看一会儿书都不行，在校外租房可以“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”。此类租房者还有一些准备报考公务员或是考取各种资格证书的学生。

三是兼职学生。一些学生为减轻家里的负担，应聘到各公司做钟点工或上夜班，作息时间与宿舍里的同学截然不同。如果住宿舍，学生下班后要通过学校大门和公寓楼门才能到宿舍，而且也会对宿舍其他同学造成一定影响。因此不得不选择在校外租房。

四是恋爱同居。不容忽视的是，有个别学生为方便“恋爱”而在校外租房同居，“偷尝禁果”。

学生外出租房，我个人观点是弊大于利。多花钱自然不在话下，毕竟20多岁的年轻人，心理上还不完全成熟，单独在外住宿，没有任何约束和管制，脱离了集体，生活节奏跟不上大家，经常容易出现睡觉过头、上课迟到、旷课等现象。班级组织的一些活动也很难通知到他们。还有一些学生看录像、玩电脑，打游戏、喝酒、唱歌、彻夜不归，严重影响了学习。更为严重的是脱离了家庭和学校的监管，这部分人很容易沾染上社会上的不良风气而走上弯路。



【理财全攻略】

不管家庭条件如何，如果不是因为住集体宿舍影响学业和个人生活的
话，最好还是不要去租房住。

第8课：省钱美味的自助餐

自助餐并不是某一菜系，但其广泛的普及程度恐怕超过了任何一个菜系。究其原因，吃自助餐的心理和买彩票的心理差不多，投机与占便宜是人类普遍的天性，在“吃得越多赚得越多”的心态下，越来越多的大学生已经把目光由食堂转向校园外的自助餐。

真正的自助餐高手是省钱的行家，自助餐一般在晚上吃比较划算。另外，在吃自助餐时，还要注意以下几点。

1. 选择位置

一般说来，任何自助餐为了诱惑消费者，都会有几样主打菜肴，这些菜肴是自助餐的精华，决定了该餐厅的档次和定价基础。所以，你选择的桌位最好靠近主菜，以便随时取用，避免浪费不必要的精力和时间。同时，最好能选择较隐蔽的位置，比如，柱子后面，或是拐角。这样你可躲在暗处纵览全局，并且可以避免别人窥探你那如狼似虎如狂似癫的吃相。

2. 分析对手

一般规律是，什么档次的餐厅就走进什么样的顾客。但无论如何，既然是来吃自助的，绝大部分人都想尽量多吃一口。



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

3. 快拿慢吃

对于成本高昂的主菜，向来不会供过于求，通常每隔一段时间才会上来一盘好菜。所以，关键时刻，你切不可手软，以免贻误时机。

【理财全攻略】

不要总想改善伙食而在自助餐这方面大手大脚地花钱，对那些经济还不宽裕的大学生来说，还是应该想到能省则省。

第9课：多收集优惠券

眼下，物价飞涨，学校外面啥都贵，省钱的最好办法自然就是躲在学校食堂里，但终日吃那些单调的饭菜，有些同学也实在受不了。

那怎么办呢？给你支一招：平时记得多收集些优惠券，肯德基、麦当劳、吉野家等的学生优惠卡铁定要去做一张，这些可是改善生活的“绝佳武器”。去外面吃，有优惠券的一定记得要用上。

我举个肯德基的例子，你就明白了。

面对各类香气扑鼻的炸鸡，相信大学生们都不会抗拒，虽说这样的西式快餐价格并不贵，但对于大学生来说如何可以吃到最合算的美味才是最实在的。

虽然肯德基也经常推出新品，经常搞一些促销活动，派发一些优惠券，但如何能合理运用这些优惠券帮助自己品尝美味呢？我们不妨来算一笔账，看看使用优惠券消费到底能为自己省下多少钱。



第三讲：如何节省每一分钱

以外带全家桶为例：

普通全家桶：5块吮指原味鸡（7.5元/块）+2对香辣鸡翅（8元/对）
+1个香甜粟米棒（4.5元/个）+2个胡萝卜餐包（1.5元/个）+1瓶1.25
升百事可乐（5元/瓶）=66元

肯德基组合价是：64元（便宜2元）

如果使用优惠券的话再送一个甜粟米棒1个（便宜6.5元）=59.5元

如果我们把这些东西分别用优惠券来购买的话，到底能省多少？我们
可以再来算一笔账：

5块吮指原味鸡（5.5元/块）+2对香辣鸡翅（6元/对）+1个香甜粟
米棒（4.5元/个）+2个胡萝卜餐包（1.5元/个）+1瓶1.25升百事可乐
（5元/瓶）=52元

如果使用优惠券的话只需要52元。

一般肯德基的东西都会有优惠券，基本都优惠1~3元左右不等（除
了新品有时可能不优惠）。所以使用优惠券也是有门道的，只要平时多个
心眼儿，自然而然可以帮我们省下不小的一笔费用。

【理财全攻略】

你用不着刻意去收集优惠券，当你在消费的时候，恰巧商家有优惠券
赠送，就可以捎带着装兜里，费不了你多大事，万一下次能用上呢，还不
得省个一块两块的？

捡起身边的财

——大学生理财全攻略



第10课：爱上“二手货”

每当大四学生离校，校园里就成了“跳蚤市场”，不少毕业生拿出自己的旧书本、旧用品甚至旧衣裤出卖。眼下，用二手货成为大学校园的一大时尚。有些大学生在大学四年里几乎没有用什么书本费，都是从网上或高年级同学那里以3~4折买来得一些二手书，有朝一日等你成了毕业生，也可以在这里把你的旧货卖个好价钱，让它们继续“发挥余热”。所谓“赠人玫瑰，手有余香”不正是这个道理吗？

“我买这台二手电脑只用了2000元，而同样配置的电脑至少要4000元！”大连海事大学的李枚兴奋地向同学展示了自己刚从校园网上买来的二手电脑。随着离校的日子越来越近，许多应届毕业生的电脑、自行车等大件物品都不方便带走，他们就会在校园网上“摆摊卖货”。

大连理工大学、大连海事大学、辽宁师范大学等高校都有了专门用于二手交易的网页，所售的电脑、手机等价值在1000元以上二手货占了60%左右。随便打开一个帖子，讨价还价之声“不绝于耳”，生意相当火爆。

“这些东西至多用了4年，价钱相当便宜，而且我们毕业的时候还可以再转手给下一届同学，让这些东西真正物有所值。”一位同学这样说。随着网上交易的流行，大学毕业生卖二手货也不再局限于书籍、生活体育用品等几元至几十元不等的“小物件”，而向千元以上的电子产品等转化。

辽宁师范大学的戴丹说，她的同学普遍都认可在网上交易二手商品，特别是一些时尚的电子产品。“由于更新的速度非常快，一些经济条件好的同学有了新的，就希望把旧的转手出售。”她随手给记者展示了自己挂



第三讲：如何节省每一分钱

在脖子上的 MP3，“原价是 300 元，我买的时候只用了 100 元，它原来的主人只用了半年”。

流行于高校中的网上“旧货市场”多是大学生自发建立的，学校只负责提供网络平台，对学生之间的交易并不干涉。

【理财全攻略】

“二手货”中也有精品，而且价格便宜，关键你不要有“捡破烂”的心理障碍，还得拥有一双慧眼，这样，你就能淘到你满意的东西。

第 11 课：你就是 K 歌之王

很多同学都把 K 歌列入了日常休闲娱乐中，参加这项活动时如果想捡到“便宜”，有时也要精打细算才行。

有时 KTV 的促销力度看似挺大，但若仔细一算账，并不一定划算。

一般来说，像钱柜、麦乐迪这样的 KTV 即使是打了折也比其他 KTV 贵许多。其次，同一个品牌下，不同门店的价格也不完全一样，新开的门店出于培养市场、吸引入气的考虑，往往促销幅度会比老店大。

需要注意的是，切忌一听服务人员说有促销就心动，因为不同的人，有时候即使参加活动也不见得便宜。例如，目前钱柜 KTV 朝阳门店推出“晚 7 点后人均 89 元”的活动，可随便吃自助餐，而包时则不能吃自助餐，选这两种形式酒水均需要自费。

举例来说，如果是 8 个人，都唱 3 个小时，小包厢恰好就够，小包厢一小时促销价格在 130 多元左右。那么 3 个小时也就是 400 元左右。但是



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

参加活动如果按人头算就需要近 700 元，那么不如选择包时。但是如果人数超过 10 人，就要选择大包厢，包厢的包时费在 230 元~300 元，那么不如选择按人头计算。

此外时段也很重要。一般来说，早上、下午的时段比较便宜，促销力度大，而晚上 6 点到 12 点，价格最贵，而 12 点后，价格又有比较大的折扣。

【理财全攻略】

偶尔上 KTV 消费一回，也得好好算算账，不能花冤枉钱，也没必要浪费。

第 12 课：看电影的窍门

眼下，喜欢看电影的同学越来越多，走进环境幽雅的影城，享受震撼视听的乐趣，别有一番滋味。不过面对动辄七八十元的票价，许多同学开始挠头了：怎样看电影才能最划算呢？

1. 半价日

优点：直接优惠到位，实在。

缺点：排对人多，很多时候排到队了但是也累得不想看了。

适合人群：有耐心的人（急性子的同学请斟酌）。

技巧：由于平时需要上课，加之现场购票要站很久的队，所以最好在网
上订票，选好时间、场次，这样可以节省不少时间和精力。

第三讲：如何节省每一分钱



2. 各影院的会员日

优点：虽然不是半价，但是对于持有影院会员卡的大学生来说，也是一种优惠了。

缺点：优惠力度小，只针对会员。

适合人群：持有各影院会员卡的人。

技巧：如果你不是该影院会员，那就对你身边的同学“下手”吧，借他们的会员卡用用，省钱是硬道理。

3. 每天的优惠时段

优点：对比一般时段优惠折扣更大。

缺点：一般优惠时段安排在晚间。

适合人群：能晚睡的人。

技巧：尽量选周五周六晚上看，这样第二天还休息，不影响上课。

4. 有特殊证件

优点：“有证走遍天下”。

缺点：无证件不能优惠。

适合人群：像大学生这样持有学生证的特定人群。

技巧：持学生证往往能获得一定程度的优惠。

5. 办理会员卡

优点：优惠力度大。

缺点：要先往卡里存钱。

适合人群：经常看电影的人，比较富裕的人。

技巧：和几位同窗“拼卡”，这样既不会有太大压力，又可以享受最低的折扣和一连串的優惠，看完电影又可以小聚一下、联络感情，一举多得。

6. 团体票

优点：优惠的力度更大。

缺点：票比较难搞。

适合人群：一般只针对企业单位，达到一定成员数量的群体也可以购



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

团体票。

技巧：集合大家的力量，这样名正言顺地拿团体票。

7. 代销点的团体票

优点：购票时更加方便和灵活。

缺点：不知真假，且有一定手续费加价。

适合人群：有购票经验的人。

技巧：找个有经验的同学帮忙购票。

【理财全攻略】

看电影不是寻求刺激，而是多接受一下艺术熏陶，因此，也就没必要订包厢、坐贵宾席。“高端、大气、上档次”地看电影，最好等你毕业后再去追求。

第13课：砍价也有大学问

日常购物，砍价是必不可少的一项内容。不少同学在砍价方面技巧欠佳，有的甚至存在一些误区，比如，有的人认为量大肯定实惠，其实商家是便宜这个贵了那个。下面我就整理出了砍价需要了解的几大秘籍，希望能对你有所帮助。

1. 特价再“特价”

对特价商品，经销商往往会说“这已经是特价了，真的不能再便宜了”，其实事实并非完全如此。据了解，很多品牌的生产商都会要求经销商每个月达到一定数量的销售额后才能享受更低的进价或者更高的利润返



第三讲：如何节省每一分钱

点，因此有些商家在完不成任务时甚至会自己购买一定数量的产品存起来，以确保进价和返点。

如果这些商品存放的时间太长，不仅占库存，还容易因为过时造成积压，因此商家往往会在店庆、黄金周等期间把这些商品做特价销售，这个时候也是商家最“脆弱”的时候，一旦促销不出去，就意味着商品还要继续占库存，因此商家在价格上很容易出现松动，所以说，遇上特价商品，不妨试着再讨点优惠，砍点价。

2. 超市也可以砍价

超市也可以砍价？超市不是“明码标价”吗？其实，在很多超市，不少销售员都是厂家派驻的，他们手里还有一份产品的销售底价单，也就是说，只要商品不低于这个价格都能卖，就看你会不会砍价。

不仅如此，普通销售员和上级主管能给以顾客优惠的权限也是不同的，比如说，某商品在普通销售员这里只能打9折，但是如果接待你的是上级主管，他就有权利决定这个商品是否可以打8.5折。所以，你要做的是，先和普通销售员讨价还价，并尽量把价格砍到最低，然后再找负责该类产品的上级领导，要求更多优惠。

3. 不妨“顺手牵羊”

不知道你是否遇到过这样的情况：当你狠狠地砍了价后正准备扬长而去，商家最后咬咬牙，在你出门的那一刻，把你拉回来，说“我卖了”，这时候相信大家都会有点后悔自己的价格砍得还不够狠，但是这时候大多数人都不会再往下砍了，因为“面子上过不去”。

其实，这个时候不妨换个间接的砍价方法：赶紧看看商家店里还有什么别的你需要的，比如说，小饰品之类的东西，想办法让他送给你！这样价格不就低下来了吗！实在不能送，再找别的经销商也不迟。

4. 同店不一定同价

“我们都是一家的，你到哪里买都是这个价。”在购物的过程中，我们经常听到这样的话，而“一店不二价”的看法在包括大学生在内的很多消费者心中也是定律。但有业内人士透露，别说不同的店，即使真是同一家



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

店同样的商品也有可能出现价格不相同的情况。

这里面可能有两种原因：一是虽然都是厂家派驻的销售员接待你，虽然销售员手里的销售底价一样，但是有的销售员希望自己的提成多点儿，有的销售员则抱着“薄利多销”的想法，因此出现了同店不同价的情况；二是为了打开销路，争取到更多的消费者，那些地点相对不太好、客流量较少、场租相对便宜的超市、市场最后的价格就可能低些。因此，在购物过程中，即使是同一品牌的连锁店，也不妨多转转、比较比较。

【理财全攻略】

作为一名大学生，如果能掌握一些砍价的技巧，就会为你的日常开支节省不少钱。

自习室：省钱，不丢人

省钱并不是什么丢人的事，勤俭节约是中华民族的传统美德。能把没钱的生活也过得很精彩，才是真正懂得生活的大学生。

眼下，在大学生中，出现了很多“抠抠族”、“团购族”、“拼客”、“账客”……这些新兴族群如今已经取代了以前流行一时的“月光族”、“乐活族”，他们以精打细算为标杆，以省钱为时尚，以“抠门儿”为美德，他们最看不上的就是奢侈浪费，声称要把老一辈勤俭节约的风尚发扬光大，而且要省出更高的境界，“抠”出更高的智慧。

他们声称：“省钱，是为了改善生活质量，并非降低生活质量。当我们盲目地开始省钱，戒掉去心爱的餐厅吃饭的习惯，戒掉逛街，戒掉和朋友在酒吧谈天说地，戒掉去电影院，我们的生活还能剩下什么？难道只是纯粹地作为一个生物活在这个世界上，失去任何乐趣吗？如果你打算这么做，那么很不幸地告诉你，你的省钱计划不出一个月就会举白旗。只有在保证了生活质量的情况下，才能够开始省钱，这非常重要，因为它将决定

第三讲：如何节省每一分钱



你能持续多久。”

很多大学生对于省钱的基本共识是：“省钱并不是让你变成一个守财奴，锱铢必较、一毛不拔。定期下馆子、逛喜欢的百货公司、和朋友们外出消遣，如果取消这些活动让你感到沮丧的话，大可不必这样为难自己，但是这并不代表你被允许胡吃海喝和刷卡血拼，你要记得只点可以装进肚子的，不点需要倒掉的，只买能用上的，不买用来囤积的。定期记账，知道自己的钱花在了什么地方，以便对下个季度的消费计划作出调整，把省下来的钱存进银行或者请专业人士为你设计投资理财计划。倘若你在工作两年后依旧在每个月底发愁，你则需要停顿下来，重新理财。”

所以，对于大学生来说，省钱是一种负责的生活态度，不仅仅是为自己，也是在省钱中展示了一种精明与节俭的生活理念，追求的是足斤足两的生活品位。省钱，一点儿也不丢人！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第四讲：跟银行过招

之前我们讲过，学会储蓄是大学生理财的一个重要方面。既然说到存钱，就必然要与银行打交道，下面我们就来聊聊你和银行之间的那些事儿吧。

同学们不要以为去银行仅仅是取钱和存钱那么简单，即便是简单的存款，也能让你从中学到不少理财知识。通过跟银行过招，你可以了解更多的金融常识，以及银行卡和信用卡的一些服务功能，从而学会如何独立理财。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第1课：存钱，谁不会

存钱，谁不会？还真就有人不会！

虽然每月都有固定的生活费，还有一笔积蓄在手，却常常觉得钱不够花，这是很多在校大学生的通病。那么，如何合理规划与消费，才能在保障生活品质的同时又有所积蓄呢？

小李今年19岁，是云南大学大三的学生，每个月除了父母给的1000元生活费，她还能通过兼职收入500元，此外她还将多年的压岁钱积攒成了三万元的存款。由于花钱没有计划，小李常常觉得自己钱不够花，她希望通过合理的理财计划来实现自己每个假期的出游，并为大学毕业后的房租做准备。

可以看出，造成小李每个月钱不够花的原因主要是没有合理的资金支出计划。建议小李应该从计划性开销、学会基础理财、慎用信用卡等方面来改善自己的资金状况，使自己不必每个月担心钱不够花。

对于像小李这样的大学生来说，关键是要学会如何打理和规划自己的钱财，因而我建议大家每天记下自己的支出，过一段时间后看看哪些是不必要的支出，然后尝试节省那些可花可不花的支出。节省下来的这笔钱可以存进银行，一学期下来也会有一笔结余。零存整取的方式对你存钱有一定约束力，也有利于养成良好的储蓄习惯，可以逐渐增加你的存款。

通过开源节流的方法有了一定的储蓄后，你可以学习一些简单的理财方式，比如，可以把自己的压岁钱和日常储蓄加起来，选择一款基金做基



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

金定投。基金定投投资金额需求较小，而且投资时间越久收益越多，对于大学生来说是很不错的选择。

另外，大学生目前处于成长期，没有稳定的收入，也缺乏理财经验，风险承受能力较低，涉足这些投资领域，并不完全是为了挣钱，更多的是在实践中提升理财能力，养成一个良好的理财习惯，为将来步入社会后进行投资积累经验。

【理财全攻略】

钱带在身上就容易花掉，把剩余的钱存银行，就可以为自己增加积蓄。

第2课：不妨将存钱看成是一个游戏

如果你仅仅是因为爱花钱而难于开始存钱的话，你可以把存钱看成是一个游戏，利用我介绍给你的这几种方法，你会赢得游戏的胜利。

大多数人的实际存款数要少于他们能够存的数目，产生这一现象的原因与个人拥有钱的数量或者是宏观经济形势没有太大关系，而是在于你对钱的感觉，对很多人来说，花钱是种愉悦的享受，存钱反倒是种痛苦的惩罚。

将存钱看成是一个游戏，一旦你意识到这个游戏充满着智慧的挑战，你会很乐于成功的。

以下介绍的几种方法很有效，用心去学，你一定会成功的：

第一，打开你的钱包，看看里面花花绿绿的信用卡，找找哪家银行的



第四讲：跟银行过招

信用卡你还没有申请。别急，不是让你去申请这家银行的卡，而是去这家银行开一个存款账户。记住：只是开立一个存款账户，不要申请该行的任何一种卡。

第二，定期从你的生活费上取出 10 元、20 元或是 50 元，总之不用太多，存入你新开立的存款账户中。给自己一段过度时间去适应这种手中可支配现金比以往减少了的生活，看看你有什么改变。2 至 3 个月之后，增加每次从生活费中取出的金额。

第三，以少起步。我建议你将生活费的 10% 作为储蓄，这是个不错的目标，不要因为你可能做不到就放弃。培养一个良好的储蓄习惯和坚持存钱要远远好于你偶尔一次存入一大笔的钱。

第四，每天从钱包里拿出 5 元或 10 元钱，放进一个信封。每月把信封里积攒的一定数目的钱存入你在银行的存款账户中，记住积微成著的道理。假定你每天存 10 元，每月就是 300 元，一年就是 3600 元！

第五，核查信用卡的对账单，看看你每周用信用卡支付了多少钱。如果有可能，减少你每月从信用卡中支取的金额，也就是说，手紧一些。每到月末，将省下的钱存入存款账户中。

第六，规划你的目标。现在就开始关注你为什么存钱，存钱不是最终目的，“葛朗台”式的人物谁都不会有兴趣。存钱是为了实现你的目标，要知道，你现在花掉的钱与你以后要花的钱有着本质的区别，前者常被称作消费，而后者常被称作是储蓄。

【理财全攻略】

如果你把存钱看成是一个游戏，你就会对它产生兴趣，长久下去，会为你积攒下一大笔钱。



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

第3课：这样储蓄最有效

我知道，大学生的资金用途主要是生活费用、学习费用等必要开支，大部分同学不会有大量存款。如果仅选择储蓄方式的话，我建议选择：定活两便储蓄。

定活两便储蓄指的是客户一次性存入人民币本金，不约定存期，支取时一次性支付全部本金和利息。当存款天数达到或超过整存整取的相应存期（最长的存期为一年）时，利率按支取日当日挂牌该定期整存整取的存期利率档次下浮一定比率确定，不分段计息，存款天数达不到整存整取的最低存期时，按支取当日挂牌活期利率计算利息。在选择定活两便储蓄时，应注意以下几点。

第一，储户持现金和本人有效身份证件到储蓄机构开立定活两便存款账户，储蓄机构开具定活两便存单，储户凭此存单可一次或分次支取。

第二，定活两便无固定存期，取款时视实际存期计算利息，分为三个月、半年、一年。

第三，存期不满三个月的，计付活期利息；存期三个月以上（含三个月），不满半年的，按支取日整存整取三个月利率六折（可调）计算；存期半年以上（含半年），不满九个月的，按支取日整存整取半年利率六折（可调）计算；存期一年以上（含一年），按支取日整存整取一年利率六折（可调）计算。

第四，若支取时支取日当日挂牌定期整存整取的存期利率档次下浮一定比率，其利率低于活期当日挂牌利率，按活期当日挂牌利率计算利息。



【理财全攻略】

不到万不得已，定期储蓄不要动；活期储蓄也不要乱动。

第4课：用好你的银行卡

银行卡由于其安全便捷得到越来越普遍的使用，作为经济条件还不完全或者还未独立的大学生来说，如何用好银行卡，享受银行卡带来的便利的同时，节约用卡成本，无疑具有很重要的意义。

第一，尽量少开储蓄卡。目前中国银行、建设银行、农业银行、工商银行四大银行的储蓄卡均收 10 元/年的年费，开卡要收工本费 5 元，卡遗失了补卡也要钱。在四大银行网点开卡多是优势，但卡开得太多了管理起来麻烦，还要支付更多的使用费用。开设存折的账号，如果日均存款低于一定的数值，存折也要收账号管理费。

有些学校给学生发了交学费或领取勤工助学工资专用的存折和银行卡，这些账户是免收年费的，你可以用这些存折和卡为自己理财，不要把它们放进抽屉里浪费了。当然，使用扣学费的账户，在学校扣学费的时候要提前存够了学费，不然把你的生活费扣了，吃饭都是问题了。

第二，用好邮政储蓄卡，省年费又省异地存取款费。邮政储蓄卡目前还不收年费，异地存取款手续费也比其他银行略低（存款：手续费 0.5%，最低 2 元，最高 20 元；取款：0.5%，最低 2 元，最高 50 元），网点也不少，用着很方便。如今，我就已经把其他银行的卡全部消了，只用一张邮政储蓄卡。



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

第三，异地取款注意算好取款量，尽量保证不过多也不过少。异地取款一般有一个最低手续费标准，取的次数越多，手续费也越多，尽量算好自己需要用的钱，减少取款次数。

第四，能刷卡就刷卡，省去异地取款手续费。不管是本地卡，还是异地卡，只要是银联卡，在能刷卡的地方尽量刷卡，刷卡是不收手续费的。

第五，尽量减少跨行存取款。另外，跨行查询也都要收费。

【理财全攻略】

银行卡存取款方便、快捷，但不要图纯粹的方便快捷而支付不必要的费用。

第5课：开通网银的好处

现在，很多银行卡都可以在网上查询和交易，不但免收手续费或者手续费比较低，有时候网上购物还有折扣。

开通网上银行后，同学们可以通过网上银行缴费，方便快捷。通过网络，你还可以随时查询家长的汇款是否到位。随着网上购物的逐渐普及，很多大学生选择网上购物的消费方式，网上的商品价格比较低，可以花较少的钱就能买到想要的东西。

总的说来，网上银行给我们带来的好处有以下几点：

- (1) 坐在家中即能点阅账户结余、转账、交易记录，省了去银行或柜员机的时间与费用；
- (2) 直接下载交易数据到您最喜欢的理财软件；



第四讲：跟银行过招

- (3) 轻松转账到各个户头；
- (4) 电子账单付款；
- (5) 网上直接申请信用卡；
- (6) 网上即可申请贷款；
- (7) 安全可靠的电子邮件让您向银行直接提出问题或要求服务。

不过，开通网银，是需要到银行柜台办理的。如果你已经有了该银行的卡，那就带着身份证和卡，过去办理开通网银服务好了，工作人员会让你自己填张单子，设个网银密码。然后，还会要求你买个U盾或者K宝（各个银行叫法不一样），这是个电子银行口令卡，就等于是个密钥，是增强网银安全性能的。你需要使用网银时，先把U盾或这K宝插到电脑USB接口就可以了。网银很方便，就是操作起来要一步步进行，只要你用熟了，那就一点难度都没有啦。

不过，使用网上银行一定要注意安全，电脑要经常杀毒，不要使用别人的电脑，购物要选择知名度较高的网站。

【理财全攻略】

开通网银有很多好处，但一定要注意使用安全。

第6课：花“明天”的钱

同银行打交道，并不是去取钱和存钱那么简单，即便是简单的存款，你也能从中学到不少理财知识。通过和银行打交道，你可以了解最基本的金融常识、银行卡和信用卡的一些服务功能，学习如何独立理财。



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

大学生小李每个学期的生活费都是从家里一次性带足的，原先小李每次都将这笔钱存活期，后来她改变了存款方式，用通知存款代替活期存款，每个月规划好支出费用后定期去银行提现。一个学期下来，小李发现自己的账户比原来多出了不少利息，大呼自己“找到了理财的感觉”。

学习和银行打交道不仅仅是存取钱那么简单，调查显示，现金仍然是大学生目前最主要的付款方式。随着信用卡的日益普及，我建议同学们可以尝试一下用信用卡来替代现金进行一些支付活动。信用卡是贷记卡，消费的时候再存款进去。

其实，使用信用卡不仅仅只是体验“用明天的钱”进行消费，信用卡一般都有 50 天的免息期，如何用足这 50 天的时间，力争资金利用最大化，也是一门不小的学问，其中的窍门和经验必须在实际操作后才能有所体会。

以招商银行的信用卡为例：

你可以用同一身份证办多张卡，父母拿一张用来存钱，自己消费，招行的卡异地存款不收手续费。注意，信用卡最好不要用来取现款，取现不但手续费高，还要收取你的利息（相当于你贷款了，但利率比贷款高）。招行的信用卡，每年刷六次（每张都要刷六次）可以免第二年的年费，注意要刷够了，不然每年 100 元（普卡）的年费也够受的。

使用信用卡还款要及时，办卡的时候最长 50 天左右的免息期是与你消费的时间有关的，真正的免息期还要看你的账单日和还款日，比如，招行每月 5 日是账单日，计算你上月 6 日到本月 5 日的账单总额，还款日是每月 23 日，那么到了 23 日，你就要把这些钱还上了。所以不要记免息期，记准你哪一天是还款日就行了。招行的信用卡，可以和他们的一卡通（多币种、活期定期混合型的储蓄卡）绑定，到了还款日自动扣款。绑定了信用卡自动还款的一卡通，不收一卡通年费。

第四讲：跟银行过招



不过要提醒的是，大学生使用信用卡应该量入为出，适可而止，过度消费不仅会加重自身和父母的经济负担，还会对自己将来的消费习惯和经济状况带来不良的影响。香港、台湾地区就有不少大学生过度用卡，只支付最低还款额，到毕业后才发现，自己的大部分薪水都要用来偿还信用卡借款，成了不折不扣的“卡奴”。

【理财全攻略】

信用卡是拿你的信用在消费，这可不能随便透支。信用破产比财物破产问题更严重。

第7课：主、副卡控制消费

对于刚刚步入大学的大一新生，我建议你们申请办理父（母）子银行卡，家长持主卡，子女持副卡，主卡和副卡共用一个账户。子女凭副卡消费或取款，家长则可以凭主卡监控查询子女的消费情况。使用主副卡，家长可以通过电子银行、对账单以及手机短信了解孩子每月消费的情况。对于一些不必要的消费可以告知子女，从而确保孩子不乱花钱。

“完了，完了，这个月的生活费要超支了。”由于不善于理财规划，刚开学不到一个星期，刘哲就把两个月的生活费花完了，还有一堆待还的信用卡的透支账目。

原来，买户外运动的装备和自行车就花了好几千元，基本上都是刷

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

卡。一想到很快就要偿还信用卡金额，刘哲一筹莫展。“都怪自己克制力太差，假如没有那么多张信用卡，估计也不会这么冲动地消费。”

当然，信用卡不要轻易办，不能因贪图小礼物就办一张又一张的信用卡。一旦发生欠款，将影响个人信用记录，给将来的生活造成麻烦。

【理财全攻略】

如果你对控制自己的消费欲望实在没信心，办个主副卡让别人监督你吧。

第8课：弄不好成“卡奴”

“卡奴”这个词最早来自台湾。随着大学生消费意识的增强，90后的大学生都前仆后继地涌入此阵营，队伍日趋壮大。有这样一个界定被大家普遍认可，如果你的还款金额超过了你每月可支配收入的2/3，你就是一个标准的“卡奴”！

孙楠楠是黑龙江一所大学的大三学生，去年冬天的一个下午，她回到公寓时，见到某银行正在推销信用卡业务，“每月可以透支3000元”的宣传打动了孙楠楠的心。以往，看到了喜欢的东西要攒够钱才能买，可有时钱攒够了东西又卖没了。于是，她也想尝试一下“花明天的钱，圆今天的梦”。

“我每个月有1000块钱的生活费，当初只是想，如果真的透支了可以

第四讲：跟银行过招



用生活费还上，没想到……”孙楠楠叹息。

元旦临近，各大商场搞起了打折促销活动，孙楠楠花了半天时间前去“淘宝”，化妆品、衣服买了一堆，花光了生活费不说，还在卡里透支了500多块钱。她原本计划“紧缩”下个月的生活费用于还上欠款，不料同学过生日又要吃饭应酬，不但没能用生活费还上欠款，还让她又透支1000块钱。

一个月的还款期限迫在眉睫，她不敢跟父母说一个月花了2500块钱，尤其还向银行透支了1500块。只得瞒着家里向同学借钱，用来还银行的欠款。可同学也大多是“月光族”，孙楠楠借了好几个同学的钱才凑够1500块钱。

好不容易堵上银行这个“窟窿”，她又要为欠同学的钱发愁了。“下个月不吃不喝也才1000块钱，根本还不上欠的钱。”无奈，孙楠楠只得再向银行透支下个月的钱来还同学的钱。如此反复，搞得她整天神经兮兮的，上课也没了劲头，同学说她像是“霜打的茄子”。

“每个月的生活费都不够花，经常要借钱还款，拆东墙补西墙，就这么一直恶性循环下去，最后我只能打工还债。”孙楠楠无奈地向记者诉着苦衷。

为了堵上银行的“窟窿”，孙楠楠在学校附近的影楼找了一份化妆师的工作。老板是刚毕业的大学生，体谅她每天还要上课，允许她没课的时候来上班，每个月800块钱加提成。孙楠楠像抓住了救命稻草一样珍惜这份工作。“我对化妆还算有点兴趣，而且如果客人多我就会有提成。这样，还清银行的钱就有希望了。”刚接触工作的孙楠楠满怀信心。

从那以后，孙楠楠每天奔波于课堂和影楼之间，常常顾不上吃饭，就连约会逛街都戒了。“我得去上班。”好友找她逛街吃饭，总会从她嘴里听到这句无奈的话。

在影楼煎熬了3个月后，孙楠楠才“赎”出自己的自由身。她用打工赚来的钱，终于还上了透支的钱。

这段经历让她刻骨铭心。“其实挣钱并没有我原来想的那么简单。起



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

初，老板还可以通融你回去上课，可大三课多，总不上班老板也不乐意。会旁敲侧击地刺激你，听着心里可难受了。那时我就对自己说：等挣够了还银行的钱，说啥我也不干了。孙楠楠说，还清了银行的钱，也懂得了工作挣钱的不易。“全当是拿钱买个教训。”

和孙楠楠有类似经历的学生并不鲜见。为了一件名牌衣服、一个新款手机、一顿奢侈的晚餐……攀比、爱面子、缺乏理财能力和自制力，让本该安心读书的大学生成为“负翁”。为何身无余财的大学生屡屡透支，从而债台高筑？难道使用信用卡透支真如这些大学生想象的轻松、无风险吗？

其实，大部分专门针对大学生的学生信用卡透支额度是 3000 元，取款额度是 1500 元。还款期限 20 天至 50 天不等，如果超期不归还，要交纳最低还款额 5% 的滞纳金。除此之外，学生还有更大的便利，第一次透支取款不收取手续费。学生只需要拿身份证、学生证，填写一张表格，半个月之内银行就会把信用卡寄到客户手里，无须学校和家长的确认。

不过，这些持信用卡的学生，虽已成年但还未成人，自我管理能力不强，没有学校、家长的约束，使用信用卡时，一不小心就会成为“卡奴”，总是为了欠下的钱而忧心，甚至出去打工赚钱，影响学业。

【理财全攻略】

在享受信用卡便捷购物的同时，切记不要盲目或随意透支，否则不仅要支付高额的利息，对自身信誉也会产生不良影响。



第9课：摆脱“卡奴”梦魇

怎样才能摆脱“卡奴”的梦魇呢？

第一，每次信用卡账单来的时候你要先审视一下，哪些消费是日常的正常开销，哪些是属于非理性消费。这样，到下个月就要有所控制。

第二，要进一步了解一下你所办的信用卡的产品特点，有些信用卡要是不适合你的话，就不能盲目办卡。

第三，要对信用卡的还款期尽可能地多加了解。如果你能巧用信用卡的免息还款期，用来周转资金，就能减少很多其他方面的压力。

另外，个人刷卡消费时间有先后，享受到的免息期长短会有不同，你应搞清楚三个“日”，即消费日、账单日和指定还款日。

消费日就是你看到那个心仪之物一咬牙刷卡的那天。账单日就是在每个月的这一天需要你结账的日子，从上个账单日后到这个账单日前的消费都记到本期账单上。还款日就是你应该还钱的那个日子。在银行账单日之前刷卡，免息还款期就是你刷卡的那天到当月还款日；在银行对账单日之后刷卡，则免息还款期为刷卡日到下一个月还款日，这周期可不就长多了咱们举个例子，如果银行记账日是每月10日，还款日是每月5日，则6月10日刷卡，免息还款期就是6月10日至7月5日，时间为25天；6月11日刷卡，免息还款期从6月11日到8月5日，时间就是56天。

所以，了解信用卡免息期长短以及算好时间消费，特别是买贵重东西时，免息期拉得越长越好，这样你的资金安排也更充裕。



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

第四，当心部分还款全额计息。申办信用卡时，银行一般会给你两个选择：最低还款方式还是全额还款方式。最低还款方式一般只需偿还透支金额 10% 左右，轻松减轻还款压力，少支付滞纳金，而且保持信用良好。

听着很好吧？先别美。我们只有选择全额还款方式，且做到每月按时还款，才能享受免息待遇。而选择最低还款方式的话，你必须为所有的透支消费支付利息。你千万不要以为选择最低还款额去还款，也能获免息待遇。也别以为，欠 1000 元钱，还给银行 1 元或 999 元，产生的利息不一样，只要没全部还清，银行将按全部应还款（1000 元）计息。因此你一定要记清楚了欠款金额，别到时候因为一分钱没还而要支付全部还款利息。

【理财全攻略】

大学生在使用信用卡消费之前，应当多了解这方面的知识，掌握一定的使用技巧，否则，一不留神就会沦为“卡奴”。

第 10 课：不要把提现当儿戏

信用卡的功能，第一是透支消费，第二是提现，第三就是转账。我们说起信用卡，想到的总是透支。如果真是十万火急需要现金怎么办？其实，提现也是享用信用卡的一种方式，信用卡是可以提现的，而且可以随时在所有的 ATM 机上提现。

但如果不是很着急用钱，我并不鼓励大家采用这种方式。为什么？这要从信用卡的缘起说起，第一张信用卡是 1915 年美国的一些百货商店给顾客的一个信用筹码，允许顾客在各分店赊购商品或约期付款，从而起到



第四讲：跟银行过招

招揽客户、促进消费的作用。信用卡就是为透支消费而生的，让你尽量去减少现金交易，如果你反过来用卡取现金，肯定是要收取一定的费用，而且是不低的费用，这是符合“卡理”的！

首先，提现是没有免息还款期的。也就是说，当时提现，哪怕是在额度之内提现，也不可以免息。比如，我的信用额度是五万元，我透支了两万元钱，取现了一万元钱，那么，这一万元钱也是不能够享受免息的，从提现的那天开始，银行就计息了。多少息呢？每天万分之五，也就是取一万元每天收五元利息，数一数，小数点后好几个零呢！再算，一年的利息是多少呢？

$$0.0005 \times 360 = 0.18 = 18\%$$

每年是百分之十八的利息。如果你还没概念？好，我告诉你，按中国人民银行现行的最新存款利率，活期是 0.36%，一年定期是 2.25%，三年定期是 3.33%，一年贷款利率是 5.31%，三年贷款利率是 5.4%。买第二套房若按 1.1 倍的利率计算一年期的利息为 5.84%。我还告诉你，股神巴菲特给自己的每年投资收益率要求是 15%。不用我再解释了，大家明白了吧？

【理财全攻略】

在使用信用卡时，不要轻易从卡中提取现金，否则你会支付高额的利息费用。

自习室：你需要多少张卡

现在，各大银行纷纷和各种各样的商户合作推出联名卡，而且彼此不相容，让我们的卡越来越膨胀。

所以，你要根据自己的经济实力有选择地办您需要的信用卡是必要的，否则被沦为“卡奴”的可能性很大！

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

另外，卡多了也并不能增加信用额度，那么我们到底需要多少张卡呢？一般来说，普通人持有两到三张卡是比较适合的。

首先，两到三张卡足够满足你日常消费需求了。拿北京为例，一张基本卡是需要的。什么叫基本卡呢？就是选择一家你青睐的银行，找他们办一张信用卡。

其次，拥有两到三张卡，你能够比较合理地去管理，如果太多的话，对个人来说也是挺麻烦的事情。比如，到了还款的日子，如果忘记的话，信用卡没有及时还款，会影响到你日后的个人信用，那就得不偿失了。

最后，信用卡是要缴年费的。这年费还都不低，不同的银行不同的卡种年费都不一样。根据金融研究机构的统计数据显示，工商银行的金卡和普卡平均年费最低，在100元左右。每年每张卡100元，您要办超过三张，算下来每年四五百也不是小数目了。不过，有些银行的部分卡种规定每年刷卡一定次数就能免年费，大多数银行是采取刷5~6次免除年费的规定，如工行、农行、中行、交行、招行等。但这些免年费的规则你还得记清楚，否则稍微记混了，损失可不小。

对于个人来说，信用卡不仅仅是一个消费的工具，还是个理财的工具。我们在其他地方也提到了它是可以用来进行个人的现金管理的，当你的现金很紧张的时候，你把需要的东西，尽可能全部用卡来消费，这时候你可以腾出多余的钱，来做一些小的投资，比如，购买一些理财产品等。



第五讲：找到适合自己的开源方式

节省、储蓄、刷信用卡……如果以上我们讲到的这些理财方式你都使用了，却发现钱还是不够花，怎么办？那你就得尝试着在不影响学习的前提下适当开源，提高自己的创收能力，从而增加收入以避免资金不足的尴尬。

当然，我们不可能将天底下所有的赚钱项目都给你罗列出来，而且并不一定每个项目都适合你，更多的是需要你在受到启发之后，能够融会贯通、举一反三，找到真正适合自己的开源方式。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第1课：兼职最简单

做兼职，不但可以自己掌控时间，还可以根据自己的心情来安排工作，增加额外收入的同时又开阔视野、增长见识，为自己的生活增添色彩。

第1节：家庭教师

大学生身处于“象牙塔内”，但是也有他自身无法回避的弱点：没有实践经验，缺乏真正的技能。因此，大学生只能寻找自己所熟悉的领域赚钱。而作为一名大学生，以前学习过的知识是他们最为熟悉的，也是最为擅长的。家教就是最好的选择之一，也是最被大学生所接受的。

你可以把自己所学到的知识、才能、经验与别人分享，不但可以有一种心理上的满足感，还可挣到一份额外的工资，并且对社会来说，你也算是作出了一份贡献，何乐而不为呢？

眼下，四处找家教的家长多了起来，尽管机会多多，但是也有很多需要你注意的地方。下面我们就来说说你如何找到合适的家教工作。

1. 与家长沟通

一般来说，找家教的家长都具备一些文化素质，知道如何看待和感觉一个人，如果你表现得很不耐烦，站没有站的姿势，说话没有说话的力气，表情好像别人都欠你似的，那么告诉你，如果有人找了你，那他肯定也是个素质很差的家长。所以，做家教首先需要你有端正的态度，你要让家长看到你就欣赏你，知道你就是他要找的人。



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

2. 研究教学方法

很多人初次做家教，最头痛的就是不知道怎样下手。其实，如果是一个有心人，回忆一下自己的学习经历，总结一下那些曾影响你的老师在教学上的特点，思考其中的合理性，消化、吸收，转化成自己的东西，或许你就不会茫然了。还有，在学习上，我们曾得到其他同学的帮助，想一想他们是怎么样把自己不理解的东西，用通俗易懂的语言把问题讲清楚的。另外，还要总结一下自己十几年的学习心得，用什么样的讲授使学生接受最快。

3. 讲课声情并茂

这一点对性格较内向、不擅长言语的人来说比较困难，但也是一个锻炼的好机会。在公共场合说错会有人笑话，讲课时面对你的学生说错话，他们是不会笑的，只要你所讲的不违背事实，怎样表达就看你的想象力丰富不丰富了。你讲的生动当然会抓住学生的心，辅导效率自然就高了。所以，你要尽最大地可能做到声情并茂，这样，受益的不仅仅是学生，还有你自己。

4. 向学生灌输信心

做什么事都需要信心，没有信心很难有进步。成绩差的学生对学习的信心普遍不高，在家教过程中，如果你其他方面都做得很好了，就是不见学生成绩提高，那么你就应该检查一下，你是否向他们灌输了信心。

5. 家教小技巧

在交流中如何让家长和学生都信任你，方法多种多样，这就要开动你的脑筋了。比如，如果学生学习比较困难，不妨平时打个电话督导、提醒一下，一来帮助学生战胜懒惰，二来也会让家长认为你是一个负责的老师。要知道：被一个人批评并不难，而要被赞扬却不是一件容易的事。

【理财全攻略】

身为大学生，做家庭教师的话，你可以把自己所学到的知识、才能、



第五讲：找到适合自己的开源方式

经验与别人分享，不但可以有一种心理上的满足感，还可挣到一份额外的工资，并且对社会来说，你也算是作出了一份贡献，何乐而不为呢？

第2节：兼职导游

众所周知，旅游业受天气、季节等因素的影响，不可避免地存在淡、旺季之分，而且淡、旺季还表现得非常明显。

“旺季的时候可以临时招聘人员来补充，但在淡季，总不能白养那么多人在屋子里面坐着呀。”某旅行社的经理抱怨道。其实，这也是旅游和导游行业的真实写照。旅游旺季，导游员可满负荷地工作；在旅游淡季，导游员则处于“半失业”状态，很多旅行社不可能因为淡季而“养”很多专职导游，这就导致了兼职导游的大量存在。

说起旅游，许多人都望“票”兴叹，尤其是那些酷爱旅游的“驴友”，更是对高额的门票价格感到无奈。由此，很多人自然而然地就想到了导游证的好处以及做导游的快乐。如果有了导游证就可以省去不少的门票钱，如果做了一名导游，就可以不出任何费用到处旅游了，而且还可以顺便赚点外快。

兼职导游与专职导游有着实质性的差异。与专职导游相比，兼职导游的工作时间比较自由，但是需要联系大量的旅行社，并且和管理人员搞好关系，否则很难领到团，领不到团的话就“吃不饱饭”。换言之，导游就是一个靠游客团队吃饭的职业群体，在黄金周等旅游旺季时游客较为集中，带团时间短、流量大，如果做兼职导游的话，基本上处于应接不暇的状态。

兼职导游安娜最近刚带了一个30人的“南京一日游”旅行团，早上6点她便起床，早上先是带领游客去游了中山陵，接着去了总统府，下午参观完中华门城堡后，再去观光了一下雨花台。晚上，安娜还带游客

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

去逛夫子庙，带完这个团，明后两天还有两个“南京一日游”的短线旅游团要带。

提起做兼职导游，安娜说：“谁让我也是个超级‘驴友’呢，独乐乐不如众乐乐，业余时间带个团，既能自己游山玩水，又能赚点额外收入，还不错。”

据了解，目前兼职导游的收入按出行线路和团队档次有所不同，中短途线路的普通团队，一般每天 50 元薪酬；品质游团队和长途线路，每天能拿到 80 至 100 元的薪酬。如果导游服务令游客满意，还能拿到不少小费。

不过，导游工作需要花大量的时间学习和思考，对于时间不太充裕的大学生来说，很难适应这个行业。导游如果经常因为上班或者上学而不能出团的话，以后再想从旅行社领团就很难了。而且旺季时，导游工作十分繁忙，需要连续奔波在路上，而旅行社一旦确认出团导游人选，并且得到该导游口头承诺后，一般就不会轻易更换。这个时候，兼职导游基本上是不可能两头兼顾的。

【理财全攻略】

大学生做兼职导游的话，不仅能开阔视野、增长见识，还能提高交往能力并增加收入，只是不要耗费过多的时间和精力，以免影响学业。

第 3 节：图书编辑

我这里所说的编辑主要是指图书编辑。

作为图书编辑，在图书编纂、出版过程中起着极其重要的作用，而且编辑在图书编纂过程中投入多少直接关系到图书的质量，也就是我们常说

第五讲：找到适合自己的开源方式



的编辑在编纂活动中的“含金量”。

编辑投入的精力、智慧越多，介入书籍编纂的力度越大，就越能保证编辑意图的实现、保证图书的质量，同时也就越能充分发挥作者的能动性，为社会提供更多的精神产品。

图书编辑也有全职兼职之分，对于一些热爱读书、衷于文学却又无法从事该行业的人来说，业余时间做兼职编辑也是一个不错的选择。

当然，任何一个行业都不是随随便便就能从事的，以下这四种能力是一个兼职编辑必须具备的。

1. 策划能力

策划是一项创造性的劳动，编辑策划选题需要敏锐的触觉和独到的眼光，选题有新意自不必说，图书的市场预期也取决于策划的成功与否。在写策划方案前，至少有两个问题要问自己：一是方案有没有可操作性，二是它的市场前景如何。解决好这两个问题，有助于图书编辑把方案变成现实。

2. 组稿能力

有了策划方案，组稿很关键。在现如今出版社众多的情况下，编辑没有强大的组稿能力，策划案等于是废纸一张，组稿最能全方位体现编辑的综合实力。对题材把握得准确与否，跟作者是否有良好的沟通等，都关乎于是否能顺利组到满意的书稿。

3. 改稿能力

改稿是编辑的基本功，编辑在案头工作时要能看出文稿的问题。

4. 发现能力

能在众多的书稿中发现有价值的书稿，能在众多选题中辨识出有市场的选题，这要考验编辑的耐心和判断力。

好的兼职编辑所代表的是编辑到什么程度能让作品放出最耀眼的光彩。以上四种意识及四种能力，是图书编辑手中的利器，掌握好它，你就可以在浩如烟海的图书市场上出奇制胜、稳操胜券。

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

【理财全攻略】

对于那些热爱读书的大学生来说，做一名兼职的图书编辑，不仅能提高自己的策划组稿能力和文字水平，还能增加收入。

第4节：编外记者

用一句话来概括一下当前广大“编外记者”大军的人员组成：当稳了“新闻工作者”的人和想当“新闻工作者”而不得的人。但是，“不得”并不代表就不能做，兼职做记者，走街串巷做采访，定期给报社、刊物投稿，也不失为名利双收的一条捷径。

国家“限塑令”出台的第一天，大三学生小刘从报纸上看到了这则消息，使他对环保尤其是节能减排工作有了新的认识。从此，小刘尝试以环保、人与自然的和谐、节能减排为题，开始为多家报社撰写文章，短短几个月的时间，先后在上述两份报纸上发表言论、报道、来信等近50篇，成为当地报社的一名编外记者。

虽然，整理撰写文章需要耗费较多的时间和精力，有时常常工作到深夜，更需要进一步的文字学习与总结，多方搜寻信息、素材和第一手资料，但小刘却以此为乐，笔耕不辍。有的时候，为完成一篇文章，经常深入各个方面进行长时间地搜集与整理，三番五次地进行修改，直到自己满意为止。通过经常向报纸投稿，小刘深深地体会到，新闻作品，特别是言论、报道、来信、图片等，应具有真实性，突出实践性，强化教育意义。

无论何种形式的文章和报道，都必须从实践中来，实践赋予撰写文章以新的内涵，最大限度地体现社会、人生、科学、自然、发展的内在美。通过积极向报纸撰写文章，不仅小刘的文学写作水平大有提高，同时极大

第五讲：找到适合自己的开源方式



促进了自己与社会、与自然、与科学、与人生、与发展地有机结合。面对自己的近十万字的文章，面对学识水平的不断提高，小刘这个编外记者，收获远远大于付出。

编外记者的生活，不单单能给你带来额外收入，更能让人接触社会，思考人生与生活的联系。长久下来，也会使你的“主业”蒸蒸日上，这正是编外记者的身份带来的意外收获。

【理财全攻略】

作为一名编外记者，不仅能增加接触和了解社会的能力，更可以提高对社会各种问题的思考能力，还能增加额外收入。

第5节：兼职翻译

目前，我国对外语类人才的需求与日俱增，但由于前几年外语类专业招生过热，这几年总体就业形势又不太理想，外语类毕业生就业总体上已出现供过于求的局面。于是，很多外语类专业的学生毕业后无法从事相关行业。面对这样的情况，自己有能力却无处发挥的“失意者”应该怎么办呢？不妨去做兼职翻译吧！

只要你的翻译水平够高，在与外语相关的工作环境中工作多年，或者熟悉某个专业，比如，医药、化工、金融等，又或者你随时能够接单，而且很有信誉，并且你对报酬要求很低，并且你对外语的掌握比一般翻译精通得多……诸如此类，你都可以尝试兼职翻译这一行业。不过，兼职翻译这一行业也有很多需要注意的地方。

1. 价格问题

很多兼职人员对兼职翻译的概念非常模糊，不了解是怎样一种情况，常

捡起身边的财

——大学生理财全攻略



常开口就问工资待遇如何。殊不知，大部分翻译公司都要求通过审核之后才跟兼职人员具体谈工资待遇的事。兼职的工资算是计件工资，做多少活给多少钱，一般来说是按一千字收费，价格因语种而异。有的大学刚毕业，一点翻译经验都没有，就要求 100 元/千字，显然是没有公司会要的，因为现在的市场翻译价格不会这么高，基本上给兼职人员的价格是在 50 元至 100 元之间，80 元以上的都算是给有经验的翻译，100 元以上的价格是很少见的。

2. 任职能力

很多人以为读几年的外语就可以当翻译了，但是现在很多过了英语八级的人都当不好英语翻译。翻译是需要有一定语言基础而且对语言比较敏感的人才能胜任，还有就是要看一定的翻译经验，翻译一两篇文章那不算经验，至少得有 50 万字以上的。因此，经验非常重要，没有经验至少要有基础，要有兴趣，要好学。

3. 招聘考核

每个翻译公司都有自己的招聘方式，有的公司是广撒网，有的公司是精选人。大部分公司每天都能收到很多简历，甚至是很多重复的简历，他们都要对这些简历进行归纳整理。一般翻译公司首先会对简历进行筛选，对其中合适的人员发测试稿，或者直接入库。测试稿一般由专门人员审核，对其中通过的人员会予以通知，甚至签订兼职合同。因此，做兼职人员还要有一定的心理承受能力，很有可能你的测试稿不通过，这很正常，要以平常心去对待。

此外，翻译公司的人员流动性比较大，公司必须有一定的人才储备才不会导致因某个翻译员走了而公司运作不下去的情况。兼职人员务必要了解一点，兼职只是“以备不时之需”，只有当翻译公司自己人员忙不完的时候才会给你做，你不要奢望翻译公司会天天给你单子做，如果他们有那么多的活足以天天让一个兼职人员做的话，他们还不如招一个人，这样更方便。因此，兼职人员要有清醒的认识，有的时候你应聘一个翻译公司，可能通过他们的测试，但是他们还从来没给你派过任务，要么是他们把你忘了，要么就是他们自己这边已经安排得过来了。



第五讲：找到适合自己的开源方式

4. 费用结算

一般来讲，翻译公司会按月付或者做单篇结账的方法，翻译员只要提供银行卡号就可以了。与翻译公司合作之前一定要小心，确定自己对他们比较熟悉时才能真正跟他们合作，不然的话吃亏的还是自己，做了半天的活儿一分钱都没有得到。

【理财全攻略】

作为一名大学生，如果你外语水平不错，不妨考虑做一名兼职翻译，这样既发挥了外语特长，又能挣得一份额外收入。

第6节：摄影爱好者

很多同学都有一个爱好——摄影。他们虽然比不上那些“摄影牛人”，但好歹也是从胶片时代开始接触摄影的，也拥有一部数码单反，随着机身的升级，数码照片像素也越来越高了，几年下来光存储照片的硬盘就三四块了，机身、镜头、闪光灯、脚架、配件也存了一堆。

对于这些摄影爱好者来说，除了追求摄影艺术本身之外，参加一些赞助商提供奖品的摄影比赛，或者向一些报纸杂志投稿，都可以算作一种既生活又经济的兼职方式。

1. 出租你的照片

图片和其他商品一样，有个很大很大的市场，名气最大的就属盖蒂图片社了，在国内地铁里的橱窗照片上偶尔能看到盖蒂图片社（Getty Images）的字样。由于属盖蒂图片社的价格超低，很受图片使用者的欢迎，是真正普通使用者都能买得起的图片，也是真正能让普通摄影爱好者能参与并赚钱的图片库，收入可以通过邮寄支票或网络付款方式转账到你指定的账户。

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

2. 婚纱、婚礼拍摄

对兼职摄影师来说，一般婚纱、婚礼摄影的价格在每场 1000 元左右，不过这也要看你的装备和水平了，价格也会因人而异。但是，对于兼职摄影师来说，安排时间是个问题，除非你能错开工作时间。

【理财全攻略】

对于爱好摄影的大学生来说，除了追求摄影艺术本身之外，参加一些赞助商提供奖品的摄影比赛，或者向一些报纸、杂志投稿，都是不错的选择。

第7节：资源回收

资源回收是最适合在夏天从事的兼职。在一个 5000 人规模的大学里，每天产生的饮料瓶超过 2000 个。如果大规模回收，一个胶瓶可以卖到两角。至于废纸，大学宿舍里最不缺的就是这个，期末考试之后去大量回收复印的笔记，也是一个好财源。

一辆借来的手推车、一杆秤、几个麻袋，一个大学生在自己生活了 4 年的校园里高喊：“收破烂！”。当同学们奔波于各大招聘会时，体育系的马景龙却拉着手推车在校园里收起了废品。五个月之后，辽宁师范大学校园内的“废品”全被马景龙“接管”。

马景龙出生于铁岭市西丰县的一个农民家庭，母亲一个人靠务农收入勉强维持马景龙兄妹的生活，日子过得很拮据。“在我小的时候，下地干活、上山放牛，什么苦都吃过。高中毕业的那个暑假就在一个饭店当传菜工了，每个月能赚到 400 多元钱。”马景龙说。

踏入辽宁师范大学的校门之后，马景龙就没有当过一天“安分”的学



第五讲：找到适合自己的开源方式

生。从大一下学期开始，马景龙在校园里为培训班贴宣传单，挣着每月 60 元的工资。工作人员见他工作很踏实，就让他去为培训班找场地、做宣传，接着，越来越多的培训班陆续地找到他做宣传和招生的工作，两个月之后，他的收入翻了十多倍。

不过，需要提醒的是，一些校园里，不同的垃圾箱是由一些专门的回收人员控制的，他们从事这个行业已经多年。如果你真想从事资源回收工作，请先确认一下你的举动会不会断了这些人们的生活来源。

【理财全攻略】

利用课余时间在大学校园从事资源回收工作，既为环保作了贡献，又提高了资源的重复利用率，还为自己赚取了额外收入，可谓一举多得。

第 8 节：健身教练

最近，一些大学生在社区健身房兼职做教练，甚至开办了自己的健身训练班。他们笑言：“这样一来，不但自己免费健身，还可以和大家分享自己的健身心得。”这样的兼职、创业生涯让他们每月都增收不少。

在一座大厦里，刘畅创建了自己的健身中心，白天他是大学生，业余时间他就变为讲授健身心得的教练。他开办的这家健身班占用了一间公寓，用来练操的空间有 40 多平方米，可供 8 人左右同时练操。他介绍，自己练习健身后，觉得自己的胃病和头疼都有了不同程度的缓解，于是产生了自己开办健身班的想法，尽管会员的数量并不是很多，但他也很有成就感。

不过，做健身教练的第一个月是最艰难的，选音乐和排操的过程最耗费时间，往往一天也淘不到一首合适的曲子。

捡起身边的财

——大学生理财全攻略



做健身教练也验证了一个道理，那就是“只要坚持，就没有做不到的事情”。做自己喜欢做的事情，不管前面的路有多苦，擦干眼泪告诉自己不能认输。很多人会慢慢地感觉到自己的进步，一旦有了自己的风格，会员也会渐渐地接受他。

可见，做健身教练是在体会完全不一样的生活，面对完全不一样的受益群体，是在用灵感和汗水铸造自己的成就。

以下是做兼职健身教练的技巧，希望对大家有用。

1. 成为健身中心的会员

一些健身俱乐部的工作人员表示，他们的健身教练大多来自学员，兼职性质的岗位主要以带操教练为主，很多情况下，也都是从其会员中产生的。

2. 找业内人士推荐

这是最省钱省力的一种办法，如果你本身素质不错，那么找到圈内的朋友推荐成功率更高。目前，各大健身中心都正处于扩张发展期，优质的教练还是稀缺资源。

3. 考几张有用的证书

在很多健身俱乐部中，会员对教练的要求越来越高，应聘兼职教练，手上有相关证书还是有幫助的，像亚洲体适能专业人员学院颁发的证书还是受到一定认可的。

【理财全攻略】

大学生做兼职的健身教练，既锻炼了身体，又赚了外快，真是一举两得。



第9节：医院护工

护工就是在医院照顾病人的人，因为有些病人行动不便，家属由于种种原因无法来照顾，在这种情况下，护工帮助很多家庭解决了棘手的难题。护工工作是脏了点儿，但是对于想做兼职的同学来说还是比较轻松的。

正在读大二的阿红是武警医院普外科的一名兼职护工，她已经做兼职护工5年了。“一天50元的‘行情’，我们得24小时陪护病人，一步都不能走开。手术后不方便下地的患者得每天为他们处理大小便，天气热时基本上得天天要替患者擦拭身体，手臂骨折的患者必须得一口一口喂食，晚上就睡在病人旁边，还得听觉灵敏，稍微听到一两声‘哼哼’就得随时起床观察病情，并在第一时间呼叫医生、护士。”阿红说道。

说护工轻松是因为这个行业有一定的技巧。比如，很多家属不但希望护工能够照顾病人的生活起居，而且还希望他们有一些医学常识。有了医学常识，他们对病人的病情变化就能够有个正确的初步判断，万一出现了什么状况，能进行一些初步救助。一些医生也表示，护工懂一些医学常识，才能更好地配合医生和护士的工作。

护工不同于保姆，就算倒个便盆都是有学问的，喝水也不能由着病人，要根据病人的病情和治疗效果的要求进行服务。所以，护理病人一定要有医学知识，懂得医学技能。护理病人不是普通的工作，应该让专业的护理员来完成，并不是随便请一个保姆看护病人吃喝拉撒就行了。

【理财全攻略】

护工工作比较辛苦，而且需要一定的医学知识和护理技能。不过，对

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

于学医的大学生来讲，想要增加临床实践经验，从兼职护工做起也是一个不错的选择。

第10节：做保姆

现在许多年轻人由于工作较忙，所以都会请个保姆来帮自己照顾老人或者带孩子。这样一来，保姆行业就应运而生了。所以，对于一些有意于业余时间做兼职的大学生来说，找一份保姆的工作倒也不错。保姆每天照料着他人，保姆的言行举止、情绪、情感对他人起着潜移默化的影响。我们以儿童保姆为例，来说一下你应该掌握的技巧。

1. 文化素养

如果你掌握一些保姆方面的基本知识，就可以经常给孩子介绍周围事物、自然现象，给孩子声情并茂地讲故事。孩子的语言因此发展得比相对沉默寡言的保姆带出的孩子快。这样一来，你就能帮助孩子了解周围世界，满足孩子的好奇心、求知欲，从而促进孩子智力的发展。

2. 性格特点

我们常常能看到这种情况：父母的性格都比较活泼、开朗、善交际，而他们的孩子却文静、内向，不善和人相处，原因是和她朝夕相处的保姆的性格正是如此，还有的甚至连处事的态度、说话的语调、表情都酷似保姆。由此看来，你性格的优缺点都可能在孩子身上留下烙印。

3. 特长特技

如果你擅歌、擅画、擅手工，那么孩子就会在你引导下培养起相应的兴趣。例如，你如果擅长画画，平时就给孩子画上一只小鸟、一只小熊或一辆小汽车都会给孩子带来无穷的快乐，促进孩子形象思维和想象力的发展；你擅长手工，就剪一个小五角星、小窗花，或折一只小鸟、小青蛙或利用废布给孩子做一个小书签、小娃娃，这些都可以寓教于乐。这就比那些为了省事而千方百计地让孩子睡觉，限制幼儿活动的保姆更利于孩子身



第五讲：找到适合自己的开源方式

心的发展。

【理财全攻略】

保姆工作也需要技能，当好一个称职的保姆并不简单。大学生兼职做保姆，不但能学会照顾别人的技巧，还能增加收入。

第11节：餐厅服务员

餐厅是宾客的用餐场所，餐厅服务员不但要掌握业务技能，还要遵守服务中的各种礼仪，使宾客不但吃得饱，还要吃得愉快。大学生想要兼职做餐厅服务员，应注意以下几个方面。

第一，笑脸迎宾客，自然大方并亲切地问候：“您好！欢迎光临！请问一共几位？”如果是男女结伴而来，应先问候女宾，再问候男宾。对老、幼、残宾客，应主动上前照料。

第二，根据宾客的不同情况把他们引入座位。如重要宾客光临，应把他们引领到餐厅中最好的位置；夫妇、情侣就餐，应把他们引领到安静的角落位置；全家、亲朋好友聚餐，应把他们引领到餐厅中央的位置；对老、幼、残宾客应把他们安排在出入比较方便的位置。安排座位应尽量满足宾客的要求，如果该座位已经被先到的宾客占用，服务员应解释致歉，求得谅解，推荐其他令宾客较满意的座位。

第三，宾客走近餐桌，服务员应按先女宾后男宾，先主宾后一般宾客的顺序用双手拉开椅子，招呼宾客入座；宾客屈膝入座的同时，轻轻推上座椅、使宾客坐好、坐稳。

第四，为宾客送上茶水，切忌用手接触茶杯杯口。适时主动恭敬地递上菜单，不能随意将菜单扔在桌上。顾客点菜时要耐心等待，不能催促，让宾客有考虑的时间。点菜时，拿好纸、笔随时记录。如宾客犹豫不决，



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

服务员应当好参谋，热情介绍菜肴品种和特色。应注意语言艺术，礼貌委婉，不要勉强或硬性推荐，以免引起宾客反感。如宾客点的菜已经无货供应，应礼貌致歉，求得谅解。如宾客点的菜，菜单上没有，不要拒绝，可以说：“请允许我与厨师商量一下，尽量满足您的要求。”宾客点菜时，服务员应面带笑容，上半身略微前倾，身体不能靠在餐桌边，不能把手放在餐桌上，要认真倾听，准确记录，避免出错。

第五，如有儿童就餐，可给儿童加上小凳，方便儿童入座。

第六，如宾客不慎掉落餐具，应迅速为其更换干净的餐具，不能在宾客面前一擦了事。

【理财全攻略】

服务业是世界上增长最快的产业，在不少国家和地区，服务业被提到了前所未有的高度。作为一名大学生，不论你将来从事什么工作，锻炼一种为别人服务的心态，是你的一大收获，还能为自己增加额外收入。

自习室：钱虽少，却来之不易

“兼职”这个早已被当代大学生习以为常的词语，几乎成为大学生生活的一个重要组成部分。统计结果表明，近六成大学生参与着各类兼职活动。然而，“兼职热”的背后却有着一幕又一幕令人心酸的场景。

兼职打工已经成为不少学生补充个人收入的主要方式，尤其是对于一些贫困地区的学生，打工挣钱更是缓解一部分学习生活费用的主要途径。

在兼职的目的方面，95%以上的学生表示是抱着锻炼自己或锻炼、挣钱兼而有之的心态从事兼职，只有4%纯粹是出于挣钱的目的，当问及所期待的日薪时，56%的人选择50到80元，37%的人选择80元以上，只有6%选择30到50元，可见学生对兼职薪酬和自身能力有着较为理性的衡量，并非一味追求高薪水，也不会贸然压低身价招徕顾主，他们希望得到

第五讲：找到适合自己的开源方式



锻炼的同时，收获与自身付出劳动相对等的合理回报。

大学生找到一份兼职工作，尤其是一份令自己满意的兼职工作，无疑是件好事：一方面，可以获得一定的经济收入，会使大学生获得一种心理满足感和实现自我价值的成功体验，这也会促使大学生在自我完善方面更有动力，更加积极努力；另一方面，兼职是大学生提前融入社会的途径，可以在兼职工作中锻炼自己与人相处、与人合作的能力。

可是，大学生在做兼职的过程中，遇到了许多受骗之事。受骗的根源在于：

第一，由于我国人才市场机制尚不完善，不法中介单位趁火打劫，屡伸黑手，出现了不少违纪，违法现象；

第二，大学生社会阅历少，欠缺社会经验和法律常识；

第三，大学生急于求成的心态也让骗子公司有机可乘。

那么，大学生如何防止受骗呢？

第一，高薪兼职，要理智对待，经常有中介在报纸杂志上刊登“高薪急聘”的启示，例如：招男公关，保姆，酒店服务生等。对待月薪过高的工作，要三思而后行，不要被利益所驱动。盲目去做，才发现被骗。

第二，不要轻信路边的招聘信息（广告）而应该通过合法的、正当的、信誉好的信息渠道来掌握和了解招聘信息。路边张贴的广告多是非法中介机构用来骗取求职者钱财的幌子，其许诺的职位、薪水都特别的显眼，只有骗取求职者的信息费才是真的。

第三，找正规的中介公司。如何算是正规呢？有当地政府工商部门颁布的营业执照；有较全面的分工机制，不是那种一个中介机构就只有一两个人的情况；签订合同，建立双方的监督机制。一般到校内的比较有名的中介机构应聘比较安全。

第四，大学生应该增强自己的法律常识，找兼职时不能急于求成，可以通过有成功兼职经验的人介绍。

第五，高校应该加强对大学生兼职的管理和指导，通过勤工助学中心等完善服务，拓宽兼职的渠道，引导大学生以一种积极的心态和一种正确的



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

方法兼职，使大学生处理好兼职和学习的关系，在不影响学习的前提下做好兼职工作。

第六，若是通过中介公司求职，要注意不要一个人去，多邀请几个人去，万一最后出现问题也壮声势。

第七，若是女生应聘兼职，还要考虑安全问题。曾有女大学生因做兼职而被歹人威胁受辱甚至丢掉生命的情况，建议女大学生不要找离学校太远的地方。同时，考虑兼职的环境。比如，做家教，如果学生住的地方很偏僻，或者学生家里光有男人，或者附近经常有无业游民出现，建议不做也可，毕竟安全最重要。

第2课：从摆地摊开始

摆地摊，顾名思义，就是在地上摆个摊儿卖东西。相对于门面店铺来说，摆地摊少了一笔固定的房租费，而且经营起来也简便灵活，适宜于没有本钱或者本钱很少的同学投资创业。

第1节：小饰品

在外出的路上，我们经常看到路边有卖小饰品的地摊，相信很多人都有这样的疑问：这种地摊赚钱吗？应该怎么操作呢？其实，从小饰品本身来说是可以赚钱的，尤其是奇特商品。不过，小饰品的进价虽然很便宜，但如果成本很高的话也达不到赚钱的目的。

第五讲：找到适合自己的开源方式



一块紫色的布单上面，胸针、耳环、项链、手链等小饰品在灯光下熠熠生辉。

看到有顾客走近自己的小摊，大学生摊主王秋菊起身招呼。王秋菊卖的都是女生比较喜欢的小饰品。

“今天小商品卖得不错，刚进了一次货。”王秋菊介绍，她是大三学生，在一些师哥师姐的影响下，大二时，就出门摆摊了。“大一时人生地不熟，学习紧张；大四又要忙着正式实习；大二大三接触社会的黄金时段。”王秋菊说，通过近一年时间的摆摊，她感觉不仅历练了人生，而且还让自己老成不少，自信许多。

“我挣的是经验，不是钱。”王秋菊说。

谈话间，有顾客弯腰挑选商品。“两样一起 15 元。”王秋菊熟练地将顾客挑好的小饰品装好——与刚摆摊时相比，现在的她已经显得非常老练。

卖小饰品的地摊以其方便灵活、易开易收的特性而流行于大街小巷，而且加入的人数也越来越多，下面我们就介绍一下摆地摊卖小饰品应该注意的细节。

1. 踩点

你有必要花一天时间先去你计划好要去摆摊的地方了解一下情况，考察一下周围的环境、人口密度、消费群体等。

了解完情况之后，如果你还是没有十分地把握，那你第二天去摆摊的时候，尽量少带一点东西。

2. 关系

你要和在周围一起作战的“摊友”搞好关系，毕竟你的一双眼睛顾不了一切，一是有些人会趁你找钱的一瞬间顺手牵羊；二是有时候上个洗手间买瓶水什么的，起码有人帮你照看一下；还有是比较关键的，就是突发事件了。关系好的，当你来不及的时候会帮你一把，关系不好，人家自个儿收完早就消失得无影无踪了。

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

3. 成本

在同一件批发市场，小饰品的质量一样，但是价格却不一样，所以进货时你一定要多跑一些店铺，问一问价格后再买。注意多去一些批发市场看看，太正规的批发市场租铺贵，所以东西也比较贵。摆地摊卖小饰品，价格是非常重要的。

4. 品种

小饰品的品种要齐全，要有一定差异，无论是价格还是质量。毕竟样式多，顾客才有得选择嘛。

5. 推销

你要尽量地招呼人来看，一有人在旁边看，别人看见了也会跟着靠过去看的。还有最好不要摆在地上，弄个桌子或者什么大点心的盒子，然后弄鲜艳一点，这样人家远远地就看见你了。

当然，刚开始摆地摊卖小饰品是肯定会害羞的。不过几天之后就能适应了，这几点建议希望对你有所帮助。

【理财全攻略】

许多做大生意的人都是从“练摊儿”开始的，可不要小看练摊儿，其中蕴藏着做生意的学问，好好体会总结吧，你练摊儿的经历一定会为你以后的生活带来好处。

第2节：丑陋玩具

但凡卖儿童玩具的摊位，出售的玩具都以“漂亮”、“美丽”、“天真”、“可爱”为设计标准，如有着大眼睛和卷曲金发的洋娃娃、充满天真稚气的长毛绒动物玩具等。大家都认为这是理所当然的事。然而，偏偏有人反其道而行之，这人就是“地摊大王”孙志浩。



第五讲：找到适合自己的开源方式

有一天，孙志浩在外出逛街的路上，发现有几个小孩子在玩一只奇丑无比的昆虫玩具，他们玩得是那样专心致志，爱不释手，并不美丽的东西，小孩子也喜欢玩，假如卖“丑陋玩具”，儿童们会不会喜欢呢？

孙志浩大脑中涌现出前所未有的灵感。他马上开始四处寻找诸如“疯球”、“丑八怪”之类的玩具。“疯球”是一串印着许多丑陋古怪的面孔的小球儿；橡皮制作的“丑八怪”则长着绿色的皮肤、枯黄的头发、布满血丝的突起的眼球，一眨眼就发出刺耳怪异的叫声。连孙志浩自己也没想到，“丑陋玩具”一亮相就格外走俏，价格迅速上升，直到超过了“漂亮玩具”，而且“丑陋玩具”在儿童中很快风行，大街小巷的孩子们手里随处可见“疯球”和“丑八怪”的身影。这类玩具不仅孩子们喜欢，甚至成了许多成人的宠物，孙志浩因此而大发横财。

也许，你小时候也曾津津有味地玩过各种丑陋的小虫子或在纸上画过一些古怪丑陋的人物，可是你长大以后就淡忘了，就不自觉地以成年人的心理去揣测孩子。其实，不论是成年人还是孩子，对新鲜、奇异的追求都是很普遍的。既然如此，你能否想象各种古怪的服饰、原始粗陋的工艺装饰品，以及七扭八歪的家具？当然，玩具即要丑陋，也要精致，要充满童趣、新奇的构思和创意。继续沿着“丑陋玩具”的思路想下去，或许你还能获得外观专利并带来财运呢。

不过卖“丑陋玩具”是有尺度的，不能违反国家有关的法规和中国人特有的审美和风俗、道德标准，否则你花大力气、精力，制作的玩具得不到大家的认可，甚至遭到工商、城管等部门的处罚，那将会给自己造成不小的损失。

【理财全攻略】

精致和独特的丑陋玩具，不仅体现的是独特的创意和新奇的构思，还



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

能给人带来不一样的感受，从而为课余搞兼职的大学生开辟了一条新路。

第3节：左撇子用品

在日常生活中，有许多人习惯使用左手，也就是我们通常所称的“左撇子”。由于大多数日常用品都是根据右手习惯设计的，市场上专门为“左撇子”开发的用品非常少。针对这种情况，如果你摆地摊专卖“左撇子”用品的话，生意一定会红火得不得了。

中国人口众多，“左撇子”占了人口总数的6%~7%，总数在一亿人左右，然而专门为“左撇子”设计生产的左手用品还不多，市场上还很难发现左手用品的踪迹，左手用品市场的潜力远未挖掘出来，其中蕴含无限商机。

1. 市场无限

“左撇子”用品是人们公认的朝阳新兴产业，随着大家生活水平的提高，一般家庭在已拥有了彩电、冰箱、空调等大件家电商品后，必将把注意力及购买力集中在个性化需求方面。因此，摆地摊卖“左撇子”用品是一项朝阳事业，一个充满生机、商机的“金矿”正等待着你的挖掘。

2. 竞争最小

“左撇子”用品包括体育用品、劳动工具、办公用品、生活用品、文化用品五大类用品。因此，它具有无穷的市场潜力。国外的很多“左撇子”用品商店创造了一个又一个销售奇迹，他们从中得到了丰厚的利润，并在当地引起广泛的社会效应。

但是中国“左撇子”市场几乎是空白，目前正规的专卖店产品很少，形成不了规模。这么小的竞争力，这么大的市场前景，不赚钱都难。摆地摊卖“左撇子”用品行业有很大的利润。

通过以上分析，我们可以看到卖“左撇子”用品具有很高的可行性，目前为止市场上可以联系到的“左撇子”货源有：民用剪刀、学生剪刀、



第五讲：找到适合自己的开源方式

裁缝剪刀、园林剪刀、理发剪刀、卷尺、扇子、水勺、镰刀、钟表、乐器、扑克、杯子、鼠标键盘、割草机、开瓶器、文件夹。这些产品有的每种都有好多个型号，如果有了一定的资金后可以开发的更多。只要你在地摊随便摆上几样就足以吸引路人的眼球了。由此可见，摆地摊卖“左撇子”用品是相当有前景的。

【理财全攻略】

开发和专卖“左撇子”用品，会为你的大学兼职之路带来一定的收入。

第4节：成人玩具

一提起玩具，人们的第一反应往往总是小孩子。但如今，玩具已经不是小孩子的专利。时下，玩具的消费对象，除了小朋友以外，已成年的“大人”也占了相当的比重。积木、跳棋、洋娃娃、哆啦A梦、变形金刚……这些玩具与卡通，都与无忧无虑的童年相联系。

大人也玩玩具？没错。

现代社会，成年人的工作、生活的压力往往超乎想象，所以需借助某种形式将之释放。而玩具就是一种不错的选择，如成人益智玩具，虽难度乍看较高，但一旦解决，就会发现并非那么难。通过玩具既缓解压力，又能锻炼思维，很符合成人对“玩”的要求。

针对这一趋势，我建议有兴趣的摆地摊者不妨动动成人玩具的脑筋，这不仅能够丰富人们的业余生活，还具有投入资金较少、回报快、项目易于操作等优势。如成人智力玩具，诸如立体四子棋、华容道、德国谜题、笼中取宝、孔明锁、平面迷宫、搬家等，足可令人爱不释手。

摆地摊卖成人玩具的投资并不大，地址选择在写字楼及高等院校附



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

近，这样有助于尽快拥有较稳定的消费群体。不过，我国的成人玩具尚限于孔明锁、九连环、华容道，乃至扑克、麻将之类，且市场竞争更多在于价格便宜。而数量少、品种单一、价位高等，都成为制约消费的几大弊端。

因此，若想成功开拓这一市场，需要聪明的你突破传统简单的玩具概念，代之以各种娱乐性、健身型、益智性产品研制的开发，以适应成年消费者的需求，进而逐步带动市场发展。

【理财全攻略】

玩具不一定全是针对小孩的，要注意那些成人玩得不亦乐乎的玩具。

当大家都去经营儿童玩具时，你偏偏经营成人玩具，没准收益很好。

第5节：时尚女装

摆地摊做小生意最关键的一点，就是一定要找市场大、利润高的产品，并且要找到一套好的销售方法。有空你不妨多逛逛街，转转批发市场，多思考进什么货最好卖，比如，时尚女装。

你只要到批发市场批点时尚的货，拿个架子，就可以到步行街、夜市去卖了。这是最常见的，利润通常在一倍左右，那就看你所选的衣服怎么样，还有会不会卖。

对于摆地摊卖女装来说，由于商品的顾客大多为女性，所以讨价还价是在所难免的了。其实，讨价还价的语言艺术就意味着说服顾客认识到商品价值、接受商品价格的语言表达技巧。议价的过程中，体现了你的智慧和娴熟的驾驭语言的这种技能。

1. 讨价还价的原则

女装的价格是顾客最敏感的问题，无论价钱多少，对顾客来说购买商



第五讲：找到适合自己的开源方式

品就意味着要付出经济代价。所以你在讨价还价时说服顾客首先必须要强调出商品的价值来，以商品的价值来减少价格给顾客带来的影响和精神压力。因此，在探讨商品价格时，一定要把商品的价值，也就是它给顾客带来的好处放在第一位，而后再说明价格，从而体现出“先价值，后价格”的原则，这样才能使顾客慷慨解囊，并且觉得物有所值。

2. 了解顾客的购买实力

顾客形形色色，购买实力自然是大不相同，对于有钱的顾客，你不要随便把价格压下来，价格便宜了也许顾客还看不上，你唯一要做的就是多介绍产品的特色、优点。相反，对于一些口袋里没多少钱的顾客，你就尽量满足他们还的价。

3. 不要轻易发怒

无论生意是否做成，不管顾客是否刁难，你始终要记住一点：不要生气，和气生财。很多顾客在谈价还价很久、即将成交时突然变卦，让人难免不生气。每当这时，你要努力装出笑脸，说“这次不买下次来一样”，如果你给顾客脸色看，那么就永远不会有下一次。

【理财全攻略】

作为一名大学生，如果利用课余时间卖一些时尚女装的话，也会带来不错的收益。

第6节：健康画册

眼下，随着生活水平的提高，人们越来越重视家人身体的健康，重视科学合理的饮食方法。为了一家人的健康花几块钱，一般家庭的都会需要。尤其是老年人，身体不太好，抵抗力差，科学合理的饮食可以让自己吃的更健康，更长寿；还有家庭主妇，只要对家人和孩子的健康有帮助，



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

她们是很乐意买的，没有什么比自己 and 家人的健康最宝贵的了。

时下最火爆的小生意之一，就是摆地摊卖健康饮食画册，一般在菜场、超市门口卖，不用其他设备，操作简单，一般卖 5 至 10 元一套，生意十分火爆，一个早上两个多小时，少则几十元，多则三五百元的收入。如果你暂时没有找到好工作或者想兼职挣些外快，或者想自己创业先从小生意做起，都是可以的。

1. 不要等什么都准备好了再做

摆地摊卖书，不用什么成本，想说的话，可以随时开始，不要等到有一个很好的产品，等到有利的环境，想通所有的销售方法才开始，有利的条件是你等不来的，只有做的过程中，慢慢地去把握去创造。

2. 不要贪多求全

摆地摊，你的资金有限，你的地方有限，你的时间有限，你的精力有限，不要贪多求全，把有限的资源集中到健康饮食的画册上就足够了。

3. 不要找太多卖点

卖健康饮食画册，不要找太多卖点，别人一般不会在你的摊位前面待太久的，你只要找出产品最大的卖点，别人最可能为此付钱的卖点，并且不断重复地宣传即可。健康饮食画册对老年人主要说怎么吃更健康更长寿，对家庭主妇主要说小朋友如何吃得更合理，小朋友怎么吃得更健康，这些是他们最关心的。

4. 不要薄利多销

很多人都有这样的感觉，摆摊卖的产品大都很便宜，那是因为它的成本低，而不是利润薄。卖健康饮食画册的利润并不小，很多利润都在 500% 以上的。当然这就要看你如何找到产品的卖点，并且有一套好的销售方法。

5. 不要放弃

摆地摊不会有上班那么稳定，在这个过程中会经历很多事情，不可能一帆风顺，会有开心也会有不顺，不过这样的生活才精彩，选择了就不要放弃。



【理财全攻略】

摆摊卖一些时尚健康饮食方面的画册，可以顺应当今社会人们在这些方面的需求，是一个不错的选择。

第7节：手提包

心理学家发现，女人之所以喜欢随身携带手提包，是因为各色手提包能给她们带来足够的自信。包就像贴身伴侣，女人随身带着它，心里才有一份可依赖的踏实感。当女人们从家里走进外面广阔世界的时候，正是手提包，在潜意识上给了她们某种情感依托。正是基于这样的研究结论，摆地摊卖手提包也是个不错的赚钱生意。

下面是一些摆地摊卖手提包应该注意的问题。

1. 不要进太多货

很多人在摆地摊之前，都认为一定要样式多样、数量出众才能吸引人，于是一次就进货了很多包，把地摊摆得满满的，包多是好事，但也容易让顾客反复挑选，不知买哪个好。所以，摆地摊卖手提包一定要注意不要进太多货。

2. 做好现场调查

卖手提包的一个普遍错误就是脱离群众。有些人卖一些稍微高档的手提包，顾客定位在有一定消费能力的女人身上，按道理应该没错，但是，很多事情并不是想的那样。既然是摆地摊，就要认清顾客大多是上班族，如果手提包档次太高就没有销路了。

3. 了解经营范围

在卖手提包之前，你一定要了解女人用包的习性，一定要知道女人大部分不喜欢什么样的包，那样的包你就不要去进，比如，有的包外表很好



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

看，但是比较烦琐，打开袋子都要半天，这种包几乎没人买，还有双肩，单肩的区别，还有包的轻重等都要考虑好。

【理财全攻略】

摆地摊卖手提包，商品尽量平民化、大众化，也不要一味声称货品乃是“精品”，只有这样，才能赢得更多顾客的青睐。

第8节：节日礼品

中国人的节日很多，既有赶时髦的年轻人过的情人节、圣诞节等，又有中国味十足的元宵节、端午节、中秋节、重阳节等。

某调查显示，在被访者中，一年中节日送礼最高的达到67次，最少的2次，平均为3.9次。在送礼金额中，最贵重的达到1288元，最便宜的11元，平均每人每年送礼额为35.6元，以人口为1000万的中小城市来说，按上述数据推算的节日礼品市场每年将达到3.56亿元。只有你瞅准时机、紧跟节日步伐，哪怕你只占有万分之一的市场份额，一年也是上万元的可观收入。

值得关注的还有，由于节日礼品种类繁多，单价高低悬殊，很难准确预测各类礼品的销售结构，因此假定一年中部分节日的销售额如下：其中，春节预计其销售额为1万元，占全年销售总额的三分之一；元宵节、情人节、“三八”妇女节、父亲节、母亲节、端午节、中秋节、重阳节、圣诞节等节日，共预计销售2万元，全年合计销售3万元。按平均50%的毛利水平来算，全年可获毛利1.5万元。这对于摆地摊来说，收入已经很可观了。



第五讲：找到适合自己的开源方式

卖节日礼品与一般的礼品有所不同，因为在生日礼品专卖店出现之前，人们已经习惯了随意到市场上购买礼品，而这些礼品涵盖的范围非常广泛，从围巾到数码产品，从工艺品到保健品等等。摆地摊卖节日礼品就必须靠特色来吸引消费者，以一种新的方式来选购节日礼品，这就需要你做出特色并进行宣传和引导，突出“节日”、“快乐”两大主题。

此外，你的特色礼品还应该突出个性化，如应该针对儿童、学生、情侣和老人的不同需求，专门设计相应礼品和有针对性地进行采购。

【理财全攻略】

抓住节日的主题卖礼品，这是生意人的惯常做法。作为一名想通过兼职赚取额外收入的大学生，你没理由白白放弃这个赚钱的机会。

自习室：摆地摊，应注意什么

1. 放下面子

摆地摊没什么可害羞的，而且要有一步一个脚印的精神，就算将来要做大的生意，你有摆地摊的经历，那将是你坚强的心理因素的根源。如果谁看不起摆地摊的，那将来他肯定也无法在商业上有所作为。

2. 选择好的切入点

找一个好的有市场的产品，不要做得太杂，不要像卖百货的一样，你只要卖好一样就可以了。记住你是摆地摊，而不是批发商。初学者可以选择有市场潜力的东西来卖，但又不要跟风，市场上已经有了很多人在卖的产品你就不要卖，因为已经饱和了，你不可能获得太多的回头客。

3. 选择好的时间段

节假日是个好机会，为了钱你必须舍得放弃这些。人气是地摊的生命线，你的货出手越快越能赚钱，而不是价格越高越赚钱。

16:30~17:30 是下班时间，人气很旺，可以销售欣赏类的物品，因

捡起身边的财

——大学生理财全攻略



为人们工作累了，出来看见了好看的好玩的就会自然会停下脚看看，从而产生购买的欲望。当然食品也可以产生销售的机会，因为这接近的是晚饭时间。

17:30~20:30 是晚饭过后人们散步逛街活动开始的时间，各类生活用品，玩乐休闲用品销售的时机就来到了。

21:00 左右开始主要消费的是食品类，其他物品销售量会降低。

4. 靠回头客

如果摆地摊靠回头客，就不能选择太次的商品，要选择一些质量好的正品、名牌商品，以及比商场便宜一些的来卖，这样就会有很多买家来购买。指望盈利会达到 200% 以上是不太可能的，地摊的利润在 15% 左右，1 至 20 元的商品利润一般在 25% 左右，20 元至 50 元的商品利润在 15% 左右，50 元以上的商品利润有 8% 左右，100 元左右的利润在 4%~8% 左右。生意讲究的就是薄利多销，你的商品要和商场的比，如果是名牌更好卖。路人能选购你的商品就因为便宜实惠且好看，但是路人可不喜欢买来的是劣质产品。

5. 讨价还价的艺术

摆地摊要有乐在其中的感觉，你要用正确的方式吸引路过你的地摊的人和你对价还价。其实路人也很喜欢和你讨价还价的，当他愿意和你讨价还价的时候，你的商品基本上可以成交了。那么怎么赚钱呢？看路过的人的身份，有的看上去很朴素，你可以把价格喊低一点，如果路人看上去很有派头儿，你可以喊高一点的价格，这不是瞧不起人而是一种赚钱的艺术。当然，你还要根据你卖出去的商品是针对什么人群的，如果是男士来买女士的东西，你可以喊高一点价格，如果是老太太来买东西，你一定要喊低一点价格，如果是年轻的人来买东西，你可以喊高一点价格并且多赞美几句效果一定不错。

6. 注意小偷

有的路人可能就是小偷，他看见了很多人在买你的东西，也会假装来买，趁你一个不注意，他就顺手牵羊了。因此，在摆摊卖东西的时候一定

第五讲：找到适合自己的开源方式



要对此多加防范。

7. 注意形象

摆地摊也要注意形象，不要随便坐在地上，可以弄个小凳或者垫一点儿东西再坐；不要随便吐痰在地上，顾客看见了会马上走人；不要脱掉鞋子盘坐在地上，即使你的脚再干净，顾客看了也会觉得不舒服；不要打赤膊，就算天再热，你也该衣着干净、整齐。

第3课：挑战自我，做销售

大学生做推销的不乏其人，推销是一个极富刺激和挑战性的工作，很适合那些有较强成功欲的学生。

第1节：促销员

很多同学周一至周五课程连轴转，没有多余的时间，可是他们也想做兼职，怎么办呢？不妨周末去卖场做促销员。现在很多人做销售都是当兼职做，但是你要知道，做销售不是一下子能成功的事情，需要坚持。

你要想成为一名出色的周末促销员，必须要做到以下几个方面：

1. 作好准备

很多人都有一个误区，以为做促销就是要能说会道，其实根本就不是那么一回事。你有空应该到各个卖场去转转，一来调查一下市场，做到心中有数。二来可以学习一下其他促销员的技巧。只有博各家之长，你才能练就不败金身。

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

2. 关注细节

现在有很多介绍促销技巧的书，里面基本都会讲到促销员待客要主动热情。但在现实中，很多促销员不能领会到其中的精髓，以为热情就是要满面笑容，要言语主动。其实这也是错误的，什么事情都要有个度，过分的热情反而会产生消极的影响。热情不是简单地通过外部表情就能表达出来的，关键还是要用心去做。真正的诚意就是想顾客之所想，用高质量的产品满足他们的需求，使他们得到利益。

3. 见好就收

促销最惧的就是拖泥带水，不当机立断。在销售现场，顾客逗留的时间在 5 至 7 分钟为最佳。有些促销员不善于察言观色，在顾客已有购买意愿时不能抓住机会促成销售，仍然在喋喋不休地介绍产品，结果导致了销售的失败。所以，一定要牢记自己的使命，就是促成销售。不管你是介绍产品也好，还是做别的什么努力，最终都为了销售产品。所以，只要到了销售的边缘，一定要马上调整思路，紧急刹车，尝试缔约。一旦错失良机，要再度勾起顾客的欲望就比较困难了。

促销无定式，关键是自己要用心钻研，找出一套适合自己的模式。

【理财全攻略】

作为一名大学生，兼职做促销员最能够锻炼自己的财商。

第 2 节：IT 销售

一项最新调查显示，在中国的市场需求十大热门行业中互联网、计算机、IT 服务位列前三名。此外，中国互联网以 20% 的高增长率一枝独秀，得益于互联网的高速发展，中国互联网、电子商务、计算机软硬件及 IT 服务行业表现突出，人才需求旺盛，无论其所发布职位数还是招聘总人数



第五讲：找到适合自己的开源方式

均高居各行业榜首。

近些年应聘与互联网产业相关的简历数占十大热门行业应聘简历总数的一半，从中不难窥见互联网及计算机、IT 行业热度之一斑。所以，对于想通过销售赚钱的大学生来说不妨涉足 IT 行业。

首先，你要对 IT 业有个初步的认识和了解。要知道现在 IT 行业的最新动态，对于一个产品，先了解其性能、特点、同等产品的优势。其次，和客户交谈中，不要贬低其他产品，要具有同时与客户建立良好关系的能力，并能站在客户的立场上，用客户的眼光看问题，敏锐的把握客户的需求。

其次，从渠道上分清自己产品的市场位置、客户群体，找出产品需求的人群，通过分析，效果会快些。

再次，多看些你感兴趣的专业知识书籍。工作中可以结合你所学的专业知识进行实际运用，并且还要掌握很多软、硬件知识，遇到不明白的地方，还可以向同事请教，这比你自已学习好得多。一般从事计算机硬件销售都是从这一步开始的，要注意经验的积累，时间久了，你不但可以从事计算机销售，也可以以后自己创业。

最后，在具体销售中，你的应变能力及专业知识也相当重要，而对寻找客户时的勇气、个人强烈的进取心以及对产品十足的信心都缺一不可。

【理财全攻略】

对 IT 知识的了解，是你做好这方面销售的基础要素。

第 3 节：发传单

如果说，前些年传单广告还是一件新鲜事的话，那么现在它已经成为司空见惯的现象了。

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

骑着车子外出办事，沿路会碰到有人向你手里塞广告；把车子停在一边，当你回来的时候，会发现车筐里已经放了好几张；办事回来，打开自己的信箱，几张广告正在那里等候你；拿出钥匙开门，外面防盗门的铁网上也挂着几张广告传单……

所以，对于想找兼职赚钱的同学来说，业余时间发放广告传单也是一个不错的选择。除了赚取外快以外，发传单还可以得到很多的锻炼，最大的好处有以下几点。

第一，锻炼意志。很多发过传单的人都知道一般发送传单都是要从上午9点多发到下午差不多6点的，所以在这么长的时间内做同样的事情会很烦闷，但是如果能够坚持下去，就锻炼了坚韧的意志力。

第二，学会忍耐。很多时候，会有人不接你的传单，甚至于不愿意接近你，这个时候很多人都会觉得很委屈，这种情况你就需要学会忍了。要把自己的情绪控制住，笑脸迎人，如果你能具备这样的性格，那么你日后一定能够成功。

第三，学会感激。其实，反过来想想，当有人愿意接你的传单时，你是否会对他们存在一种感激感呢？真正发过的人体会或许还有更多。

传单广告，正以其低廉的发行成本、简易的发行手段、较强的发行针对性迅速渗透到我们生活的方方面面。当然，发放传单也是需要一定技巧的，下面给出几点建议：

第一，选对时间。在11:30到13:00是上班族们午餐时间，大家三三两两地去餐饮区就餐，这个时候是发放传单的好时机。

第二，选对人群。那些写字楼的上班族，素质一般都很高，拿到递到手里的传单都会善意地收下，要么翻看要么收好。

第三，确定地点。购物中心、广场、车站、地铁站，明显人气很旺，这些地方的人群也是够多，是理想的散发传单的地方。



【理财全攻略】

单位时间内你能向特定人群发出去多少张传单，这是衡量你业绩的标志。看似简单的发传单工作，要做好也不是一件容易的事。

第4节：医药代理

随着医药行业的不断发展，医药代理的队伍也在逐渐壮大，社会上的医药代理除了全职以外还有很大一部分是兼职代理，业余时间他们会到处奔走拉客户，从而改善自己的生活水准。

由于医药代理的特殊性，药品销售技巧在众多的竞争对手面前显得更为重要，要怎么做才能取得更好的业绩呢？探询、呈现、成交、观察、开场白、同理心聆听、处理异议、跟进等各种销售技巧都是医药代表应具备的技能。

1. 开场白

拜访成功的关键在于营造良好的沟通气氛，所以你应该避免直入主题，可以先同医生聊聊一般性社会话题，比如，家庭，孩子，兴趣爱好等。要学会使用幽默的技巧，不妨在医生暂停考虑复杂的医学问题的时候，讲一两个小笑话，在他的心情放松之后再谈正事。

2. 探询技巧

第一，使医生有兴趣与你交谈。探询的技巧首先要使医生感兴趣，愿意与医药代理交谈。如果没有把医生的兴趣激起，那么医生就不会与医药代理进行交谈；如果不交谈，医药代理就没有办法取得更多的信息；如果没有信息，医药代理就不能知道医生的需求，也就不能实现销售。所以首先要考虑怎么样激发医生的兴趣，不仅仅是在开场白，而是在每一次发问的过程中都要尽可能地让医生感兴趣，让医生愿意和医药代理交谈。

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

第二，取得产品使用、治疗及竞争产品信息。信息只有通过医药代理与医生的对话才能真正了解产品的使用、治疗及相关竞争产品的一些重要信息。现代社会的竞争很大程度上在于你对信息的了解程度，医药代理了解到的信息越多，那么成功的概率就越大。

第三，了解医生对你、对公司、对产品的看法。通过探询也可以了解到医生对你、对你的公司、对你的产品还有他自己需求的看法，这一点非常重要。如果医药代理在拜访的过程中只注意自己的目的，自己如何达成销售，而忽略了医生对你和对你产品的看法，就不能实现真正的销售。

【理财全攻略】

对于学医的大学生来说，课余兼职做医药代理既可以了解药品市场行情，也可以进一步熟知药品性能，是一个不错的选择。

第5节：保险代理

众所周知，保险行业不太好做，但就是因为不好做所以市场空间才大，而且现在保险公司缺乏相关人才，有兴趣做兼职的大学生不妨尝试一下。在保险行业里面有这么一句话“保险不是人做的，而是人才做的”，也许经过保险行业的磨炼，你肯定会有收获的，以后也会在这个社会越来越值钱。

当然，不管你在哪家保险公司做代理，基本的业务规则都是一样的，关键就是自己的业绩情况以及团队发展来决定自己的出路。另外，保险业务完全在于自己的努力，关键是不是在用心工作，这跟人的性格、资源等都没有太大的关系。

所以，你完全可以利用业余时间去兼职卖保险，应该注意的地方有以下几个。

第五讲：找到适合自己的开源方式



- (1) 需要更合理地安排时间，尤其是在上课和兼职这两者之间的协调。
- (2) 卖保险需要学习，因此要挤时间去学习保险业务知识。
- (3) 保险业务是一件很辛苦的事情，坚持很重要。

做全职保险代理人是一份很辛苦的工作，并且目前的保障体系不是很完善，收入也不是很稳定，而兼职保险代理人就比较灵活了，只要时间和精力允许即可。

【理财全攻略】

推销保险要有强大的心理素质，最起码要能忍受“白眼”。如果说有诀窍，那就是除了刻苦努力，还要留心观察顾客的反应，及时捕捉成交的机会。

第6节：家具导购

兼职导购有很多种，家具导购无疑是其中利润比较丰厚的一种。要想成为优秀的家具导购员，首先要有精湛的业务技能，要熟练掌握家具行业的特点、家具的性能、顾客的心理、导购语言技巧等。家具导购员是在零售终端通过现场服务引导顾客购买、促进产品销售的人员，他们承担着如下功能。

1. 形象代言人

家具导购员面对面地与顾客沟通，你的一举一动、一言一行在顾客的眼中就代表着企业（品牌）的形象。

2. 沟通的桥梁

家具导购员是家居企业（品牌）与消费者之间的桥梁，一方面把品牌的信息传递给消费者，另一方面又将消费者的意见、建议 and 希望等消息传达给企业，以便更好地服务于消费者。产品很重要，但我们认为你比产品

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

更重要。因为产品不能和客户沟通，只有你可以和客户之间建立良好的沟通关系，把产品的信息完整、准确地传达出去。

3. 达成销售

今天，产品终端已成为市场竞争的焦点，谁能赢得终端，谁便能赢得顾客。家具导购员担当着重要的尖兵角色，个人素质与导购技巧，直接决定着终端销售。

4. 服务大使

家具导购员在充分了解自己所销售家具的特征、使用方法、品牌价值的基础上，适时地为顾客提供最好的服务、建议和帮助，以优良的服务来征服顾客，压倒竞争对手。潜在客户就在导购员的热情与微笑中产生。

【理财全攻略】

对做导购的兼职大学生来说，除了良好的语言组织能力之外，关键还是要多想、多问，多向有这方面经验的人士咨询。

第7节：汽车销售代理

一个汽车销售代理的月收入平均可以达到多少？据了解，汽车销售行业正处于一个竞争相对激烈的时期，普通销售代理与金牌销售代理的月薪更是相去甚远，低者一、两千块，而金牌销售代理的月收入超过五位数的还是有的。虽然那只是少数人，但人家毕竟是做到了，而且一般还能保持下去。

从整个行业平均来看，汽车销售代理与其他行业销售代理相比的话，收入略高一点。因此，你完全可以利用业余时间去做汽车销售员，相信通过你的努力，也能打拼出自己的一片天地。

汽车销售代理的首要任务是销售，同时，销售代理的工作还有拓展，



第五讲：找到适合自己的开源方式

只靠销售是没有希望的，因为你销售出去的是产品或服务，而只有不断拓展市场，才能够建立起长期的市场地位，赢得长期的市场份额，为企业的销售渠道建立重要的无形资产，为自己赢得稳定的业绩。

那么，如何成为一名优秀的汽车销售代理呢？

一、必须具备的基本素质

丰富的销售经验及熟悉本企业的业务流程；熟悉各车型的报价组成；具有汽车专业理论，熟悉汽车构造；熟悉一条龙服务规则；了解相应的政策、法规、制度；了解顾客的心理，善于与顾客沟通。

二、优秀的销售代理应该具备的心态

具备了必需的基本素质后，作为一个优秀的汽车销售代理，应当具备哪些心态呢？

1. 自信心

要对自己有信心，每天工作开始的时候，都要鼓励自己，要能够看到公司和自己产品的优势，并把这些熟记于心，要和对手竞争，就要有自己的优势，就要用一种必胜的信念去面对客户和消费者。作为销售代理，你不仅仅是在销售商品，也是在销售自己，客户接受了你，才会接受你的商品。

2. 做个有心人

要养成勤于思考的习惯，要善于总结销售经验。每天都要对自己的工作检讨一遍，看看那些地方做得好，为什么？做得不好，又为什么？多问自己几个为什么？才能发现工作中的不足，促使自己不断地改进工作方法，只有提升能力，才可抓住机会。作为一个销售代理，客户的每一点变化，都要去了解，并努力把握每一个细节，做个有心人，不断地提高自己，去开创更精彩的人生。

3. 良好的心理素质

具有良好的心理素质，才能够面对挫折、不气馁。每一个客户都有不同的背景，也有不同的性格、处世方法，自己受到打击要能够保持平静的心态，要多分析客户，不断地调整自己的心态，改进工作方法，使自己能



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

够去面对一切责难。只有这样，才能够克服困难。

4. 交际能力

每一个人都有长处，不一定要要求每一个销售代理都八面玲珑、能说会道，但一定要多和别人交流，培养自己的交际能力，尽可能多地交朋友，这样就多了机会，要知道，朋友多了路才好走。另外，朋友也是资源，要知道，拥有资源不会成功，善用资源才会成功。

5. 责任心

销售代理的言行举止都代表着你的公司，如果你没有责任感，你的客户也会向你学习，这不但会影响你的销量，也会影响公司的形象。无疑，这对市场会形成伤害。

6. 谈判力

作为销售代理无时不在谈判，谈判的过程就是一个说服的过程，就是寻找双方最佳利益结合点的过程。在谈判之前，要搞清楚对方的情况，所谓知己知彼，了解对方的越多，对自己越有利，掌握主动的机会就越多。

总之，对于一个新开发的市场来说，一个业务能力不强的销售代理，但只要他准备的充分，他的业绩一定高于一个业务能力比他强但没有准备的销售代理。没有一流的销售代理，只有一流的准备者。

【理财全攻略】

做兼职的汽车销售代理，当然没有卖小饰品容易出单。但如果一出单，就是大笔的收入。只要你方法得当、努力付出，相信会有所回报的。

第8节：化妆品促销员

在众多的周末促销中，化妆品促销以其丰厚的利润、高额的回报独占鳌头。对于一些想做兼职的女同学来说，周末去卖场做化妆品促销员是个

第五讲：找到适合自己的开源方式



不错的工作。化妆品促销员作为化妆品终端市场的一线销售人员，在整个销售过程中扮演着重要的角色。

化妆品行业竞争激烈，而化妆品终端的销售情况更是受到商家的重视。因此，作为终端市场销售人员的化妆品促销员，带着商家的希望来到了终端市场，并履行着以下职能。

第一，商店或企业的代表者。作为促销员，你要面对面地直接与顾客沟通，你的一举一动、一言一行都在顾客的眼中代表着商店的服务风格与精神面貌。

第二，信息的传播者。你必须对商店的特卖、季节性优惠等促销活动了如指掌，当顾客询问到有关事项时，能及时热情地给予详细的解答。

第三，顾客的生活顾问。你要充分了解所售商品的特性、使用方法、用途、功能、价值，以及能给顾客带来的益处，为顾客提供最好的建议和帮助。

第四，服务大使。商店要有效地吸引顾客，不仅依靠店面豪华、陈列齐全、减价打折等手段，还要靠优质的服务来打动顾客的心。在当今社会激烈的市场竞争中，竞争优势将越来越多地来自于无形服务，一系列微小的改善服务都能有效地征服顾客，压倒竞争对手，每一位促销员必须时刻牢记自己是为顾客服务的促销员。

要想做一个出类拔萃的化妆品促销员，你应该具备以下知识。

第一，美容知识。你要掌握丰富的美容知识，包括皮肤的构造、皮肤的分类鉴别与护理、皮肤护理的程序和头发构造、发质的分类等美容美发护理知识。

第二，产品知识。你要熟悉自己产品的配方、成分、特点、规格、价格、使用方法、保质期限，还要了解竞争对手产品的特征，要达到背诵的程度。

第三，基本销售技巧。销售技巧是你成败的关键因素，特别强调通过行之有效的方法将每个潜在顾客变成准顾客。

其实，化妆品促销员的销售技巧有很多，这要经过长期的学习和积累



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

才能不断地完善自己的销售能力，只要有一种认真努力的工作态度，兼职化妆品促销员也是有发展的。

【理财全攻略】

做化妆品代理的大多是大学女生，如果你还是靓女，又有一套巧妙的方法，销售业绩会是挺不错的，而且对进一步提高自信心大有好处。

第9节：电话销售

销售，不一定非要四处奔走，你完全可以坐在宿舍里做销售。可在实际的销售工作中，有许多人并不会打销售电话，往往很随意地丢掉了生意成交的机会。那么如何掌握好电话销售技巧打好销售电话呢？下面推荐五点电话销售技巧给大家：

1. 目的明确

很多销售员，在打电话之前根本不认真思考，也不组织语言，结果打完电话才发现该说的话没有说，该达到的销售目的没有达到。所以，利用电话销售一定要目的明确。

2. 语气平稳，吐字清晰，语言简洁

有许多销售员由于害怕被拒绝，拿起电话就紧张，语气慌里慌张，语速过快，吐字不清，这些都会影响你和对方的交流。所以，在电话销售时，一定要使自己的语气平稳，让对方听清楚你在说什么，最好要讲标准的普通话。语言要尽量简洁，说到产品时一定要加重语气，要引起客户的注意。

3. 必须清楚电话是打给谁的

有许多销售员还没有弄清楚自己要找的人时，电话一通，就开始介绍自己和产品，结果对方说你打错了或者说我不是某某。还有的销售员，



第五讲：找到适合自己的开源方式

把客户的名字搞错，把客户的职务搞错，有的甚至把客户的公司名称搞错，这些错误让你还没有开始销售时就已经降低了诚信度，严重时还会丢掉客户。

4. 在1分钟之内把自己的用意介绍清楚

在电话销售时，一定要把公司名称、自己的名字和产品的名称以及合作的方式说清楚。在电话结束时，一定别忘了强调你自己的名字。

5. 做好电话登记工作，及时跟进

电话销售员打过电话后，一定要做登记，并加以总结，把客户分成类，比如，甲类是最有希望成交的，要最短的时间内做电话回访，争取达成协议；乙类是可争取的，要不间断地跟进；丙类是没有合作意向的。这类客户，你也要不定期地给他电话，看他有没有需求。

电话销售除了以上五点外，还有许多的细节必须注意。比如，优美的声音、美好的祝福、客户的反应、及时的服务等，只要用心去做，就一定会越做越好。销售员要永远保持一颗进取的、积极的、有激情的、永远不服输的心。

【理财全攻略】

电话销售时，礼仪是关键，其次是销售技巧，这两点结合在一起，肯定会有不错的业绩。

第10节：房产中介

随着房子的商品化，房产市场也在不断兴起。在房产交易市场中，有一个非常重要的角色，那就是房屋中介。当然，房产中介也并非都是全职，兼职房产中介的收入更为稳定、风险更小，有兴趣尝试兼职房产中介的大学生不妨尝试一下。下面我们就来介绍几个房产中介在销售过程中应



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

该掌握的技巧。

1. 锁定客户满意的房子，然后促使其下决心

方法很简单，包括采取直接规劝客户下决心，引导客户进入议价阶段，促使客户下决心付定金等方式。

2. 强调优点，根据各个项目不同优点强化

比如，向用户介绍房产的地理位置好、产品规划合理（朝向、户型、实用率等优势）、视野开阔景观好、建筑物外观风格独特、小区环境好绿化率高、周边设施齐全、生活便利、开发商信誉高等。

以上这些可以采取聊天的方式，观察客户的反映，掌握客户的心理，促成其下决心。如不能顺利进入议价阶段，不妨根据客户的喜好，反复强调产品的优点，再次促成其下决心。记住，在客户犹豫不决的时候，不要一味地逼迫，否则有可能适得其反。

3. 询问方式

在接待客户的过程中通常采用询问的方式了解客户的心理，并根据其喜好，重点突出产品的优点，打消其购房时可能存在的疑虑。询问的方式可以有以下几种：看房过程中询问其需求的面积、户型、预算、喜好等；在洽谈区可以借助销售资料进行询问，如：“由于房型很多，你可以将喜欢的房型告诉我，我可以为你推荐一户合适的房子”等。

4. 热销房屋

对于受客户欢迎，相对比较好的房型，你可以通过强调很多客户在看，甚至制造现场热销的场面（如当场有人成交等）达到成交的目的。该方式是否有效，取决该客户是否非常信任你，所以此方法只适用于为了制造现场销售气氛或确定客户信任你的情形。

5. 化繁为简

在签约时，如果客户提出要修改时，不妨先要求对方看完合同的全部内容后再提出，然后针对客户在意的問題一一解答。事实上，挑剔的客户才是真正有意向购买的客户。以上只是销售过程中，与客户接触时的一些机会点，而真正成功的推销，是需经过不断实践以及长期与客户洽谈的经



第五讲：找到适合自己的开源方式

验积累，这样才能在最短的时间内，完成判断、重点推销，从而达到最后的成交。

【理财全攻略】

房屋是人们生产生活的根本。随着房产市场的日趋商品化和规范化，房屋中介也在不断地发展和完善。相对于其他行业来说，房屋中介风险较小，收入也较为稳定，有兴趣在这方面做兼职的大学生不妨尝试一下。

自习室：不可不知的销售技巧

销售技巧是销售能力的体现，也是一种工作的技能，销售是人与人之间沟通的过程，宗旨是动之以情，晓之以理，诱之以利。不同产品的销售技巧不尽相同，只有在熟知各产品的相关信息后才能游刃有余。

1. 对症下药

由于男性和女性在生理、心理发展方面的差异，以及在家庭中所承担的责任和义务不同，在购买和消费心理方面有很大的差别。销售人员需在不同年龄和性别上调查这些人对正在销售的产品购买倾向等。

2. 察言观色

销售人员的职业特殊性要求他们具有敏锐的观察力，善于从消费者的外表神态、言谈举止上揣摩各种消费者的心理，正确判断消费者的来意和爱好，包括个人的着装、言谈、举止、职业年龄、性别等信息，从而有针对性地进行接待。

3. 形象魅力

(1) 热情：销售人员应时刻保持热情的状态，但要适可而止，不能过分保持热情，否则会适得其反，引起别人怀疑你虚情假意的心态。

(2) 开朗：要保持坦率、直爽的性格，并以这种心态去面对每个人。

(3) 温和：表现为说话和蔼可亲，举止大方自然，温文尔雅。这样会

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

让人觉得你是一个易于接触的人。

(4) 坚毅：业务活动的任务是复杂的，实现业务活动目标总是与克服困难相伴随，所以，业务人员必须具备坚毅的性格。只有意志坚定，有毅力，才能找到克服困难的办法，实现业务活动的预期目标。

(5) 忍耐：一个字“忍”，对于销售人员来说很重要，要做一位可以经得起别人责难的人。

(6) 幽默：幽默感可以拉近你和消费者的距离，让他们可以很随和地与自己达成共鸣，同时，从你身上获得了快乐和微笑。

除此之外，还有“五条金律”需要大家牢记：

第一，在不了解意图的真实消费者时，尽量先让消费者说话。以便了解消费者的真实需求。

第二，理解消费者的感受，这样可以降低消费者的戒备心理，让消费者感觉到你是和他站在同一个战线上。

第三，把握关键问题，让消费者具体阐述。复述一下消费者的具体异议，详细了解消费者的需求，让消费者在关键问题处尽量详细的说明原因。

第四，确认消费者的问题，并且重复回答消费者的疑问。你要做的是重复你所听到的话，了解并且跟从消费者和自己相互认同的部分，这个最终成交的通道，因为这样做可以了解你的消费者是否知道你的产品的益处，这为你引导消费者走向最后的交易成功奠定了基础。

第五，看穿消费者异议背后的真正动机。每个消费者都存在背后真实的动机，销售就可以从此处入手，想到并且说出消费者需要的价值，那么彼此之间的隔阂就会消除，只有这样才能和消费者建立起真正的相互信任的关系。



第4课：网络赚钱的魅力

网络创业的魅力，就在于你睡觉的时候也可以赚钱，旅游的时候也可以有收入。其实，网络赚钱的核心是网络搜索。搜索引擎所带动的产业是如此巨大，你只要在这个蛋糕分到一点点，就可以过上“网上赚钱，在家工作”的幸福生活了。

第1节：抢注域名

域名，可以理解为互联网上的一个地址名、一个门牌号。一个优秀的域名，像一个优秀的商标一样值钱。

当不少人在为就业而四处忙碌时，曾注册端午节通用网址的某大学计算机专业大四学生小厉，已通过网络为自己挖得“第一桶金”。之后，他以1500元的价格，首次成功售出了自己注册的一个域名（业内人士称为“玉米”）。

由此可见，抢注到合适的域名，你同样能够大赚一笔。其实，目前市场上最值钱的域名有两种：一是数字域名，二是拼音域名。

关于数字域名的价值，业界都相当公认了，无论是88.com到底卖了多少钱，还是国内各种商机网都在抢以8或者88结尾的域名。这一现象都说明数字域名的认可度，两三位数字域名有多火也许你可以想象。

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

另外一个最具收藏价值的域名就是全拼音域名或者英文含义域名。拼音域名非常有利于网络排名，这个已经是公认的了。英文含义域名也是有目共睹的，百度一下 SEO、QQ 空间一类的排名都能明白。

在这里给大家提示一下：一些关于艺术签名，QQ 空间，还有部分算是商业物品词汇的拼音域名或者含义域名，都会有一定的升值空间。千篇一律地去注册几百个所谓的“三杂米”、“四杂米”等域名是没什么前途的。

抢注域名，关键是要靠你自己的眼光和敏锐的观察力，当感觉某一行业要兴起或者某一事件有产生一定的影响的时候，马上去抢注一个相关性比较高的域名，之后就应尽快转手，哪怕少赚点也要这样做。

眼下，随着 CN 域名的提价，注册域名的成本又会增加一部分，因此，大多数情况下只要不赔钱，少赚点就应转手。

【理财全攻略】

注册和转手域名不仅需要一定的计算机知识，还要有独到的眼光和市场头脑，有这方面才能和兴趣的大学生可以尝试去做。

第2节：网络写手

现在，在网上活跃着一批网络写手，他们很多是凭着爱好开始网络写作的，后来其中一些成为知名的网络作家。当然，你也可以成为其中的一员，以下是初学网络写手的写作指南。

第一，对于初学者来说，一定要避免语病、废话、过分夸张地描写语气。首先应追求通顺，用最少的文字把意思表达清楚，这是基本功，但不少人就是忽略了这一点。

第二，文字基本功扎实了，就可以开始追求修辞、语句的风格，比



第五讲：找到适合自己的开源方式

如，幽默、细腻、诡异、平实等，可根据自己性格和作品的需要来确定风格。不过，大多数读者都不太喜欢贫嘴和故意模仿的风格，这样只能表明作者的肤浅。

第三，故事背景要明确。如科幻小说虽然是发生在虚拟的时空背景下的，但是却也不能胡来。设定时代背景、法律道德、人际关系等软环境的时候，一定要注意合理性，只有在合理的社会背景下，故事才能让人看起来真实可信，而不至于轻飘飘。

第四，人物性格要鲜明。你必须清楚自己笔下的人物是个怎样的人，要有优点，但缺点也不可少。不要脸谱化、平面化，否则人物是“活”不起来的。

第五，注重情节的内在逻辑。“性格决定命运”、“谋事在人，成事在天”这些技巧都是很多作家很善于应用的，只有这样才能使故事既出人意料又合情合理。

第六，开篇和结尾要合理。开篇切忌大段的介绍背景或者理论，对于初学者来说，开门见山最好。把背景介绍“拆开来”，随着情节的推进逐渐介绍，这样别人看起来就不会太累。结尾有几种：出人意料、意犹未尽、适可而止。

第七，注重对话。对话的用处有两种：述说和描写。述说，是指介绍背景、交代情节、叙述事物人物；描写，是通过对话来反映人物性格、情绪的心理活动。人的心理动向决定其行为方式，这是设计对话时所必须注意的逻辑问题。

第八，注重场景的介绍。场景包括了建筑、风景和人群描写。场景介绍必须符合情节的需要，或是为了渲染和烘托气氛。作者应当投入地设想故事中的环境是怎么样的，如果作者自己都不清楚，那如何能让读者了解？

第九，注重细节的描写。写文章毕竟不是拍电影，总不能把每一个细节都“拍摄”下来。精心设计细节，也许只是一个动作、一个眼神、一句话，又或者是一个很细微的场景描写，就像是画龙点睛一样，省时省力，



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

事半功倍。至于要怎样做到虚实相生、会留空白，这就要在不断的磨炼中慢慢领悟了。

第十，注重构思。小说很注重构思，也就是说小说的内核质量。但这里所说的构思的范畴更宽泛一点，即以什么角度去表达主题，写小说的人那么多，几乎所有的重大题材，如爱情、亲情、战争、友情都被写过了。那么我们这些后来者只有另辟蹊径，寻找一个全新的角度去讲述故事。

第十一，注重作品的思想内涵。在文中，作者不需要直白赤裸地将要表达的意思说出来，因为那会适得其反。其实，从选材、情节人物设定以及细节描写上都可以透露出作者的本意，所以作者不必要表现出过于强烈的倾向，判断的权利属于读者。文学是一种互动性很强的艺术形式，必须要给读者留下想象和判断的空间，而这也是文字的魅力所在。

【理财全攻略】

身为一名大学生，如果你平常就擅长写作、喜欢写作，做一个网络写手相当不错。

第3节：游戏代练

所谓游戏代练，就是指在网络游戏中，收取一定的报酬，给其他游戏玩家的游戏角色练级、打装备等，其间产生的游戏点卡等费用，由雇用游戏代练的玩家负担。对于很多喜欢网游却又想通过游戏赚钱的大学生来说，游戏代练是一个不错的赚钱机会。

李凡就是这样一个网游代练，他的网游代练月薪在3000元上下。用他自己的话说，现在他可是名副其实的“SOHO一族”。李凡说，前些日子，看到正在玩的网游里有人找代练，10天练到60级能赚1000元钱。

第五讲：找到适合自己的开源方式



属于“骨灰级”玩家的李凡就动了心思，想用这个机会来赚点小钱。于是他利用网络商城给的支付平台在整个服务器里打出“安全交易，快速练级”的广告，很快第一笔生意就上门了。

同时，李凡也表示，其实游戏代练也不是那么容易做。一方面，很多网吧都在做这个生意，竞争特别激烈；另一方面，游戏代练要有固定的时间泡在网上，机械地重复打怪、升级，作息时间也不太稳定。

我们知道，从事有社会需求的工作，靠合法劳动获得报酬，可以称为职业。由于网吧提供的工作环境非常差，网游代练长期如此工作，对骨骼、肌肉、眼睛的损耗相当大，患职业病的概率非常高，因此我们不建议长期从事该行业。

有关专家强调，就目前状况来看，如果要把网游代练作为一种正规职业，还存在一定的阻碍。看来，要完全消除网游代练带来的一系列负面因素需要一个漫长的过程。

【理财全攻略】

“有钱的人没时间玩游戏，有时间的人没钱玩游戏。”作为一名大学生，如果你是个玩家，喜欢玩游戏，而且还有人给你钱，那你不妨去做游戏代练。但要注意平衡时间，不要影响到平时的学习生活。

第4节：网站编辑

网络编辑是技术与人文之间的桥梁，他们不仅是技术平台的运用者、操作者，也是信息的人文价值的开掘者。从这个意义上讲，网络编辑不但是新媒体时代的“把关人”，更是一位思想者，这就对网络编辑的素质与综合能力提出了更高的要求。



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

首先，网络编辑需要具备完善的知识与技能结构。具体来讲，网络编辑需要具备以下几方面的基本知识与技能：新闻传播学、计算机及网络技术基础、文字表达能力及网络编辑所负责领域的相关学科的基础知识。

其次，网络编辑还应具备一定的市场意识。网站如同传统媒体一样，尽管是以信息为主，可是离开相关客户的支持，网站还是无法生存。网站的客户既包括广告主等商业类客户，也包括普通网民，所以，网络编辑在制作内容时，要顾及网络媒体自身、受众方、广告商三方面的利益。另外，网络编辑如果具有了一定的广告意识，就能在制作信息时注重信息独特的形式或独特的解读方式，也会顾及网站整体风格的统一。

再次，网络编辑应充分了解国家相关政策和法规。网络媒体是媒体的一种形式，像传统媒体一样，需要在意识形态、舆论导向方面有尺度；网络媒体也是一种信息产业，所以编辑对于信息产业的一些相关法律也是要遵守的，如知识产权、版权方面的法规等；此外，网络是一个新兴媒体，在一些敏感问题方面也需要谨慎，诸如，对公众隐私权的保护、对国家安全法及保密法的遵守等，都是不能忽视的。

最后，网络编辑应当是多媒体人才、全媒体人才。互联网是一个多媒体体系，上面的内容有文字、图片、声音、图像、Flash等，多媒体内容需要用多种媒体的编辑功能进行操作，因此，网络编辑应具备报纸媒体需要的文字编辑能力，广播、电视媒体要求的视频、音频编辑能力以及网络这个新媒体本身所需要的一些能力。由此看来，“全”而“专”，对于网络编辑这个职业而言，是十分必要的。

如何做好一名网站编辑？网站编辑需要具备什么条件呢？

第一，快速有效地新闻采集。一般网站不像传统媒体具有采访权，更多的内容要来自于其他媒体。如何快速准确地完成新闻采集的工作，是网站编辑的“基本功”。

第二，有针对性地编排新闻稿件。千万不要把网络编辑的工作简单地认为是“复制粘贴”的“搬运工”。有了原始稿件，怎样再次加工筛选编排，才是网站编辑的“初级功”。



第五讲：找到适合自己的开源方式

第三，画龙点睛的导读撰写。好编辑不仅要有好眼力，还要有一手好文笔。能够将文章的精华提炼出来，吸引浏览者阅读，绝不是一件简单的活。达到了这一层，网站编辑算是练成了“中级功”。

第四，敏锐捕捉，策划专题。如果说前面的三点是练成一个专业网站编辑的“三部曲”，这第四点则是从一个专业编辑进入“高级编辑”的敲门砖。练成了这一步，网站才能具备真正的差异性和竞争力，做到“人无我有，人有我精”。

第五，调动浏览者和创作者的积极性。在网络时代，网站的浏览者是普通大众，网站的创作者也是普通大众。如何调动二者的积极性，让他们更多地参与进来，也是考量编辑们功力的一大难题。

第六，积累知识。编辑是一门考量综合素质的职业，这需要知识的积累，就好比内功的修炼，不是一朝一夕可以完成的。保持一颗永远学习的心，是每个网络编辑都应该具备的。

【理财全攻略】

作为一名大学生，如果你擅长计算机，又具文字功底和新闻意识，那么不妨尝试一下做网络编辑。

第5节：软件开发

大家都知道，开设一个热门网游工作室，其收入是相当可观的，但是也是很累的。对于工作室来说，其实最少不了的就是游戏辅助软件。没有游戏辅助软件，也很难赚取利润，因此，对于很多想做程序员的大学生来说，不如找一份兼职软件开发的工作。

软件开发的方向分为嵌入式开发、网络技术开发、机器人智能、为企业提供服务等几个方向。



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

嵌入式开发需要用到 Java、.Net 或者直接用 C++ 开发，不过还是建议至少学习一下 Java 或 .Net，因为这两种计算机语言要比 C++ 开发简单。

网络技术开发一定要熟悉 xml 语言，做服务器端要熟悉 ASP 语言。另外，JSP 语言是为企业级服务的，因为设计好、安全性强等各个因素，一般价比较高。

机器人智能对算法要求特别高。要从事这一技术的话，必须多看算法书籍，不过要想达到良好的效果，最后拼的是智商，其次才是编程能力。

为企业提供服务，必须熟悉一系列计算机语言，建议先学 Java，C++ 次之，.Net 放在最后。

确定完兼职目标后，你可以先看书，了解了基本知识后，以网上找资料为主，要多找外文资料。工作的时候备些工具书，同时团队合作很重要，编程经验也很重要。

做游戏软件开发的话，工作会很累，而且一般基本工资不高，不过如果软件一旦开发出来，工资就会很多。但如果是给国外游戏软件做外包的，千万不要去，除了被当成民工用之外，没别的感觉，也学不到东西。

【理财全攻略】

对于想做程序员的大学生来说，兼职搞游戏软件开发是一项不错的选择，但这项工作也比较累，一定要平衡好时间，不要影响学习。

第6节：博客营销

博客作为互联网普及的推进剂，在一定程度上把大家从上网就是聊 QQ、玩游戏的怪圈中拉了出来，可以说是互联网的一次“救市”。虽然很多人写博客完全是出于自己的爱好，不计名利，也有不少已经成为职业写博客的人士。下面我们就来谈谈如何从现在庞大的博客用户群中得到利



第五讲：找到适合自己的开源方式

润。怎么能通过博客赚钱呢？不妨看看以下方法。

1. 广告联盟

无论你是某个博客网的普通博客作者还是拥有独立域名的准专业博客。网络广告都会给你带来一定量的收益，这钱可以帮你付上网费、主机租赁费，甚至成为你收入的主要部分。

2. 出售链接

Text Link Ads 是世界上最大的出售文字付费链接的平台。通过 **Text Link Ads** 交易平台，你可以出售你网站上的链接来帮你获取收益，也可以购买别人网站上的链接来获取流量。购买链接不仅仅可以带来一些流量，而且还有助于搜索引擎优化。

BackLinks 是一个文字链接交易平台，它根据 **PR** 值来决定每个文字链接的售价，也就是说你的站点的 **PR** 值越高，那么它的售价也就越高。发布时只需在网站或博客中插入一段代码，你就可以开始通过 **BackLinks** 出售网站链接，并提供 **WordPress** 插件。

LinkAdage 同样是一个文字链接交易平台，也是根据 **PR** 值来决定每个文字链接的售价，但不提供 **WordPress** 插件，只能使用代码。

3. 介绍用户消费提成

现在不少的网站都有介绍用户消费可以提成的制度，从 2% 至 10% 不等，这里我推荐中金在线推广员，他们的提成比例是 10%，并且还是永久可以提成的。方式也很简单，只要注册成推广员后，加个链接地址就行。

4. 展示与你的内容相关的产品

卖自己的产品显然对广大博友是不现实的，所以大家可以来选择卖别人的产品拿提成。你肯定会看电影吧，你也会看书吧，肯定也会用一些日用品等，如果你自己用得好，可以写一些使用感受和推荐，然后在博客上加上该产品的销售链接，只要带来销售利润，你就可以获得提成。

5. 推广注册奖励

你参与支持下线制度的项目后，它会提供一个推广链接给你。以后你用该链接去推广，别人点击该链接后，注册成为项目会员后，就成了你的

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

下线。以后只要他参与广告点击，你就有相应提成，比如，淘客推广。

6. RSS 广告

这项服务似乎是在一年之内发展起来的，但我认为相比之下，上面所提及的广告方式更为有效，但对 RSS 发展持乐观态度。

7. 数字内容资产

打开视野，我们可以用博客办一些电子书阅读、课程辅导、远程研讨什么的，通过一定的收费方式获得收益。

最后还是要强调一下，虽然博客赚钱很简单，但它并不是一个快速致富的渠道，千万不要在你成为一个专业博客前把它当作生活的重心。

【理财全攻略】

博客营销是网络时代应运而生的一项新的活动，而且营销方式多样，擅长计算机并对此感兴趣的大学生不妨尝试一样。

第7节：光盘刻录

光盘刻录是一个本小利大的行业。由于大多数顾客要的是个性化的光盘制作，所以在音乐和背景的选择上很重要，一定要适合顾客的年龄和特点。年轻人就适合做得花哨和前卫一点，如果顾客拿来的是婚纱照，那就得庄重和典雅一点了。

从高中开始，王彦就一直喜欢摄影。但是，怎么让原来静止不动的照片“活”起来？如果能把珍藏的照片，配上生动的背景和音乐，再现当时的美好瞬间，并还能做成光盘保存，这将是多么吸引人的一件事啊。如今，这样的愿望实现。王彦通过专业的数码设备，足不出户地做起了光盘。

王彦的创业很简单，只是借钱买了一套“娱乐专线 VCD/DVD 制作

第五讲：找到适合自己的开源方式



大师”数码设备。起初，他的客户多是自己的同学，后来，一些周围的居民甚至其他学校的同龄人纷纷赶来，生意还很不错。

在光盘刻录的过程中，需要注意一些技术方面的地方。

第一，在刻录过程中，电脑最好不运行其他程序，要关闭所有其他运行的程序。刻录机在刻录光盘时消耗系统资源非常大，如果刻录时再运行其他程序，CPU 占用资源会迅速升高，从而造成数据传输不流畅，产生很大的噪声，甚至可能会导致电脑死机。这样不但前功尽弃，还会造成对刻录机和电脑的损害。

第二，电脑硬盘的容量要足够大，硬盘读取速度要稳定。这是因为刻录机先从硬盘上将数据读入刻录机缓存中，然后再从缓存中写入光盘。如果硬盘传输数据不稳定就可能造成光盘刻录不成功。同时，由于刻录时输入的数据先被传送到缓冲区中，再从缓冲区将数据流送到录制器的激光读写机构，硬盘的容量大可以提供较大空间的硬盘缓冲区，可以确保数据流送的连续。

第三，刻录机刻录资料过程中，必须保证缓冲区内始终存在资料。如果缓冲区没有资料，中间出现间断就可能造成刻录失败。因此最好把所有要刻录的资料放到同一个分区中，并运行磁盘清理程序，以保证文件快速传输。同时最好进行硬盘扫描程序，以避免磁盘错误。

第四，在刻录时文件的名称最好用英文，因为很多刻录软件不支持中文文件名。如果因为文件名的原因造成在刻录过程中出错的话，那刻录的内容就毁于一旦，得不偿失。同时在刻录时采用自己比较熟悉的刻录软件，这是因为如果你对刻录软件不熟悉，操作错误会导致刻录失败，甚至烧坏碟片。

第五，刻录前要对电脑做一些准备工作。首先进行电脑杀毒，否则如果电脑存在病毒，可能会把光盘感染，刻录出一张带病毒的盘；同时查看桌面显示属性，将屏幕保护程序设置为无；并且终止网络共享，防止网上邻居突然访问而导致刻录失败。



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

【理财全攻略】

刻录光盘，除了要具备电脑技术之外，还要从顾客的个性化方向做文章，满足顾客的不同需求，才能赚取到收入。

第8节：网上开店

作为一名普通大学生，如果能够在网上做生意，卖家乡的特产或一些时尚流行的物品，以此来获取收入，也是一个不错的选择。

作为一名家在农村的大学生，李玉在淘宝网上注册了“米多多特产店”，专营安吉山核桃、竹笋、白茶等土特产。正是岁末年初时，省内外顾客年货需求与日俱增，10多天来，她的生意一天比一天火爆。一笔笔的成功交易和顾客的一句句好评，让她对经营充满了信心。虽然是首次尝试，利润只有区区的10%多点，但她学到了很多意想不到的东西。

至于为什么会选择在网上摆摊设店，头脑清晰的李玉列举了三个理由：一成本低，不用租门店；二是不用花过多的心思，一边上学一边经营；三是可以学学如何做生意。

如果你网上开店，一般情况下，你只需要有空儿时打开网店的页面看看顾客留言的信息或订货情况，下课后利用课余时间专心经营一下就可以了。由于是网上销售，所以不用店租等成本，只要在价格上给予顾客适当的优惠，你就可以赚钱了。

以下是网上开店的流程，你不妨参考一下。

1. 选择开店平台或者网站

你需要选择一个提供个人店铺平台的网站，注册为用户。这一步很重



第五讲：找到适合自己的开源方式

要。大多数网站会要求用真实姓名和身份证等有效证件进行注册。在选择网站的时候，人气旺盛和是否收费，以及收费情况等都很重要的指标。现在很多平台提供免费开店服务，这一点可以省下了不少钱。

2. 向网站申请开设店铺

你要详细填写自己店铺所提供商品的分类。例如，你出售时装手表，那么应该归类在“珠宝首饰、手表、眼镜”中的“手表”一类，以便让你的目标用户可以准确地找到你。然后你需要为自己的店铺起个醒目的名字，网友在列表中点击哪个店铺，更多取决于名字是否吸引人。有的网店显示个人资料，应该真实填写，以增加信任度。

3. 进货

对于土特产来说，你可以从自己熟悉的渠道和平台进货，控制成本和低价进货是关键。

4. 登录产品

你需要把每件商品的名称、产地、所在地、性质、外观、数量、交易方式、交易时限等信息填写在网站上，最好搭配商品的图片。名称应尽量全面，突出优点，因为当别人搜索该类商品时，只有名称会显示在列表上。为了增加吸引力，图片的质量应尽量好一些，说明也应尽量详细，如果需要邮寄，最好声明谁负责邮费。

5. 营销推广

为了提升自己店铺的人气，在开店初期，应适当地进行营销推广，但只限于网络上是不够的，要网上网下多种渠道一起推广。例如，购买网站流量大的页面上的“热门商品推荐”的位置，将商品分类列表上的商品名称加粗、增加图片数量以吸引顾客眼球，也可以利用不花钱的广告，比如，与其他店铺和网站交换链接。

6. 交易

成交后，网站会通知双方的联系方式，根据约定的方式进行交易，可以选择见面交易，也可以通过汇款、邮寄的方式交易，但是应尽快，以免对方怀疑你的信用。是否提供其他售后服务，也视双方的事先约定。

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

7. 评价或投诉

信用是网上交易中很重要的因素，为了共同建设信用环境，如果交易满意，最好给予对方好评，并且通过良好的服务获取对方的好评。如果交易失败，应给予差评，或者向网站投诉，以减少损失，并警示他人。如果对方投诉，应尽快处理，以免为自己的信用留下污点。

8. 售后服务

这一点不用多说了，完善周到的售后服务是生意保持经久不衰的非常重要的筹码，要不断地与客户保持联系，做好客户管理工作。

【理财全攻略】

与实体店相比，网络开店更加灵活，且不需要专门的场地和店租成本，对于想兼职做生意又缺乏资金的大学生来说，不妨尝试一下。

自习室：网络创意，没有界限

互联网时代所造就的是喜爱网络的一代年轻人，他们身上深深刻着互联网的烙印，并且开放、自主，具有创新精神，关注新生事物，本能地对新生事物抱着好奇探究的态度，而不是像他们的上一辈那样墨守成规。

英国有一位名叫 Alex 的人，干的确实是一件很有技术含量的事。有一天，他在突发其想之后，用 10 分钟时间建了一个名叫“百万首页”的网站，然后就随手画起了格子，画了一万个格子之后，他就大胆宣称要将每个格子卖 100 美元。

后面发生的事情真的让人目瞪口呆，短短两个月时间，Alex 已经卖出了 4281 个格子，并收获了 42.8 万美元。包括公益广告、中文培训基地、个人网站、下载基地等，这些内容充满了 Alex 画出来的格子。现在订单还在源源不断地飞过来，估计，Alex 想不成为百万富翁都难。

是的，画格子也能赚钱，而且赚得轻松得简直让人嫉妒。不过该怎么

第五讲：找到适合自己的开源方式



说呢，这样的事情也只可能在互联网时代才会发生了。细细探究一下，Alex 的成功源于他找到了一个崭新的盈利模式。

虽然不能说盈利模式决定一切，可是在网络中，一切都生根于盈利模式。虽然有些漫不经心，或宛如儿戏，可是那些天才的发明或发现，哪个是一本正经的呢？网络创意是没有界限的，所以没有什么不可以。

第5课：原创的制品最抢手

在各种各样的名牌让人眼花缭乱的时候，手工原创制品越来越受到现代人的青睐，比如，手绘服饰、手绘箱包、个性鞋子等。所以，你应该用智慧的眼光去寻找市场的空白，用心去捕捉现代人的口味，做手工原创的生意，凸显个性的同时又能轻松赚钱。

第1节：制作个性化香皂

制作一块色香俱全的香皂，并非“联合利华”等大公司的专利，个人也能制作香皂。手工香皂早已在欧美等发达国家和地区成为时尚，并已风行多年，其随心所欲的乐趣，已经成为现代人的追求目标，但在中国内地却是一个新生事物。大二学生张良就是看到了其中的商机，开了一家香皂工坊，大大地赚了一把。

张良说，他曾经做过兼职化妆品销售，他的舅舅在国外工作，回国时，常常带给他一些在国外购买的形状奇特的手工香皂。当时，他觉得这

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

种香皂非常新鲜，从香味到颜色都特别诱人，而这类香皂几年前在国内还很少能看得见。

有一天，在自家阳台种花时，张良看到窗台上摆放的玫瑰和茉莉花瓣落在地下，就突发灵感，将花瓣拾起，并将其捣碎放入自己以前购买的“基皂”中，搅拌后进行冷却成型，之后张良发现自己手工试验制作成型的香皂和普通香皂相比有所区别其香味出奇地好。

从那以后，张良就自己开始动手制作各式各样的艺术手工香皂，同时，还邀一些好友加入其阵容中。慢慢地，他感到这小小的香皂能够给自己带来前景广阔的商机。在经过市场调查和论证后，张良就和同学联合开设了一间专业的“皂艺工坊”。

“皂艺工坊”正式开张以来，由于手工香皂色彩丰富，造型与香型都非常独特，且原料安全、简单，吸引了很多追逐时尚的青年人和渴望DIY的人群参与。

其实，制作艺术香皂过程并不复杂，有一台小冰箱、一台微波炉就可以操作了。手工香皂采用纯天然甘油皂基为原料，添加天然植物精油、天然草本植物等（这些原料在任何一家化工店里都能买到），经过皂艺爱好者的融注、造型、修饰、入模、出模等一系列工序，精心制作完成，整个制作过程犹如一件件赏心悦目的艺术品诞生。从投资回报方面来看，该项目投资少、回报快、利润高，其回报利润是1:300，每个月保底纯收入可达5000元至10000元左右。

【理财全攻略】

手工香皂能够体现和满足现代人追求时尚和个性的乐趣，投资少，回报快，利润也很高，有兴趣的大学生不妨尝试一下。

第五讲：找到适合自己的开源方式



第2节：做鞋子

个性，越来越成为时尚的风向标。从购买成品到手工制作是时尚的跨越和迈进。返璞归真、崇尚个性，是现今贵族化的时尚品位。

王丽，一个性格开朗的女孩，在一所美术学院上学。有一次去上海游玩，她发现很多富人对“跳蚤市场”情有独钟。跳蚤市场出售的东西，真是五花八门，邮票、书籍、字画、毛毯、餐桌，鞋帽衣裤、陶艺雕塑，真是应有尽有，价格也是出奇地便宜。这里的卖家不是为赚钱，只是自得其乐，买家也未必拮据，讨价还价也乐在其中。

但要说起做生意来，并不容易。细看那些纯白色的运动鞋，质量和做工都不差，可如此“实惠”的东西，人们却偏偏不买账。出于对女老板的同情，一路上她都在琢磨：怎么能让这种很不错的鞋子受到人们的青睐呢？

回学校后，王丽看着自己买回来的一双运动鞋，虽然穿着很舒服，但鞋面全是纯白色，太平淡无奇了，连她自己都觉得“老土”，穿了几天正准备扔掉。在时装公司当模特的表姐对她说：“你既然是学美术的，怎么不在光板鞋上弄个时尚、漂亮的手绘图案呢？那才够个性、够完美！”

王丽从中受到启发，买来一堆颜料后，就进行了一个有趣的设计：让两只鞋构成一只卷毛狮子狗的图案，加上闪粉及闪片的效果，不仅非常华丽，还神气十足。表姐看后惊呼：“太酷了，这哪是鞋呀，简直是件艺术品！能不能帮我也绘一双？”

没想到几天后一群衣着光鲜的时尚女孩就找上门来，纷纷请王丽做“酷鞋”。原来王丽的表姐穿着那双手绘鞋去公司时，因为个性十足，一下就吸引住了模特们的眼球，纷纷打听鞋是在哪里买的。为了让对方满意，



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

王丽逐个询问了她们的爱好，并有针对性地设计了多种个性图案。

3天后，14双精美绝伦的“个性鞋子”摆在了美女们的前面，千姿百态，时尚至极。模特们一阵惊呼后，纷纷抢试这种个性手绘鞋。一时间，王丽的小木屋里热闹得像“鞋秀”表演一般！

当模特们要付费时，王丽坦率地告诉她们，每双的成本在30元左右。她们一阵嘀咕后，每人竟付了100元！当时王丽还有点不好意思，一位模特却说：“你出售的不是鞋子，而是艺术。艺术是无价的！”

现在是崇尚个性的时代，个性十足的商品无疑会受到人们特别是年轻人的喜爱。

【理财全攻略】

制作并出售有时尚图案的鞋子，一定能受到很多年轻人的喜爱。

第3节：手绘服饰

在这个个性张扬的年代，流行的元素在不断地更新。面对千篇一律的休闲服饰，定做个性化、标新立异的服饰已经成为生活时尚的体现。如果你有一定的美术功底，那么不妨尝试去做“个性服装加工”的生意。

在华联地铁商城一家小店，老板正在画板上画着一幅“青山绿水”的国画，画板上铺的是一件白色的衣服，原来这是现场加工手绘衣服。在小店里还有两个女孩在等着老板画自己设计出的图案，原来个性化手绘服饰正在这里悄悄地流行着。美丽的荷花、恬静的青山绿水、可爱的卡通人物、复杂的抽象画……都可以出现在手绘服饰上面。



第五讲：找到适合自己的开源方式

不过，让人没有想到的是，这家店的老板却是两名在校大学生。说起这个小店，其中一位说：“小店开张一个多月来，喜欢手绘服饰的人越来越多，不少人听说以后跑来买自己心仪的新奇衣衫或发挥自己的想象力，亲手设计一些另类的图案放在衣服上。店里的大多数还是年轻人，有的还要求把情侣的头像画在自己的衣服上，很有意思。”

当然，手绘服饰并不是年轻人的专利，不少中老年人也非常喜爱这类服饰。一般年轻人比较青睐卡通类的或者是一些个性的图案，而中老年人则会选择一些较为典雅的图案。

其实，做手绘服饰也不一定非要绘画的专业人士，最重要的是要对衣服的设计有所领悟。一些画家画过一些手绘服饰，画出来的图案很漂亮，但服装的整体效果并不是很理想。在“光板服装”上画画不能把衣服当成是画布，要时刻记住图案是为了衣服的整体服务的，绘画人不但要具有绘画的基本功力也要对服装的设计要有一定的领悟，才能把手绘衣服做得更美。

【理财全攻略】

在休闲服饰上绘制一些充满个性、带有时尚色彩的图案，会给服饰增色不少，更会带来不少利润，有兴趣的大学生不妨尝试一下。

第4节：十字绣

十字绣起源于欧洲，最初是在宫廷中风行，后来才传入民间。经过几百年的发展，十字绣已经可以用于很多方面，如工艺品、家居用品、装饰，同时也像做陶瓷、做玻璃一样，是一种很怡情的休闲活动。所以，你完全可以利用课余时间做自己的十字绣生意。

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

十字绣的绣布很重要，一般为正方形网格状、纯棉质地，绣布具有柔软不易变形的特点，色彩和规格有几十种，常用的颜色为白色、乳白色和米色等。规格有 11 孔/英寸和 14 孔/英寸面料等（1 英寸=0.0254 米）。

塑料绣线盒分为大、中、小三种规格，主要用于放绕线板、珠子、针等细小的刺绣附件，大号整理盒能放 100 余个绕线板，小号整理盒因便于携带，可以存放 20 至 25 个绕线板。

十字绣专用绕线板，可以把不同颜色的线分门别类地缠绕在其上面。对照图案和符号标记，或是绣线的线号，在绕线板上贴上线号标签，以方便管理。

十字绣的基本材料是绣线和特殊工艺制作的网格面料，只要有设计图稿并掌握基本的刺绣方法就可以进行。

十字绣的绣法一点也不复杂，只需根据设计稿在网格面料上将线通过十字交叉的方式穿过网格即可。各种颜色的绣线本来就有自身的编号，每幅图案都被设计师作了特殊处理，每张设计图稿都是按照线号来制作的。即使是很复杂的图案，只要按照设计图稿的位置选用适当的线进行刺绣即可完成。

十字绣除了可以绣各式外文字母、文字（比如，神秘古老的藏文、东巴文字）、卡通图案外，还能绣出顾客自己或是恋人的影像，用这种方法肯定能让年轻人心动不已。

【理财全攻略】

制作十字绣是一种很怡情的休闲活动，而且工艺也不复杂，比较适合大学生利用课余时间进行。



第五讲：找到适合自己的开源方式

第5节：手绘箱包

在流行元素日新月异的变换潮流中，千篇一律的箱包往往缺乏长久的生命力。时下，市场上出现一些个性手绘箱包店，走的就是这条特别的路径，让投资者尝到了甜头。

毕业于美术学院的陈义可，在某广告公司从事设计工作。有一次国庆节，某百货广场与公司合作搞促销，顾客累积消费一定金额的商品，就可获赠由广告公司专业人员现场绘制的箱包，陈义可也参加了这一活动。当时，顾客把现场围得水泄不通，甚至有人询问能否由其自行绘制。此事给了陈义可以启发，既然那么多人对手绘物品感兴趣，何不开家手绘小店，前景没准不错。于是，他马上着手筹备。

第一件事当然是找货源，陈义可决定把女性常用的箱包作为敲门砖。经历一个月的奔波，他终于找到一家性价比较高的服装厂进行合作。接着，在市区里找了个合适的小店面。手绘店正式开张，6平方米的地方，挂满了陈义可精心绘制的100多件箱包，开业当天就卖了500多元。就此，小店的顾客群渐渐稳定，小陈一天画20来件箱包，日营业额近1000元。

个性箱包的消费者主要是时尚女性，她们走在潮流最前沿，标新立异正是其追求个性的体现。而个性箱包最大的卖点，就是将个性鲜明的图案画在各种触手可及的箱包上，使其具有鲜明的特色。由于图案都是顾客自己选择，或直接取材于顾客本身来进行手工制作，所以每件手绘品都“仅此一件”，给了顾客很“特别”的感觉。

当然，手绘并非简单地在箱包上涂鸦就行，顾客的满意度才是手绘店经营能否成功的标准。如是画顾客本人的Q版造型，不但要画出可爱的



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

Q版人物特征，还要画出神情及外貌特征。“要一眼望去就像你”，顾客才会收货。而画画用的原材料更不能马虎：水溶性木笔、中华彩色木笔、闪粉、油性笔、丙烯……十八般武器必须样样齐全，并要能在保证质量的前提下提高绘制的速度。

目前，专营手绘品的店铺虽然还不多，但一些精品店或服饰店业主已看到商机，开始经营制作手绘产品。除了画箱包外，很多人还要求在沙发靠垫、背包、球鞋上绘制图案，甚至自画卡通头像。由于一般手绘品的价格都较合理，所以市场前景较为看好。

【理财全攻略】

在箱包上绘制一些流行、时尚的图案，同样也是追求个性的体现，感兴趣的大学生不妨尝试一下。

第6节：投稿

很多同学都怀揣文学梦，梦想自己有一天成为真正的作家，尤其是在莫言获得诺贝尔文学奖之后，更是在国内掀起了一股关注文学、创作文学的热潮。于是，一些文笔不错的大学生平时总是笔耕不辍，写一些新闻、小说或者散文，四处投稿，盼望着既能让自己的作品公之于众，又能赚点稿费。可是，很多人的文章投出去却没有发表，这其中当然有多种原因：也许文章质量不高，也许投错了地方。下面我们就来谈谈如何让你的原创作品真正实现其应有的价值。

大多数报纸杂志都有相对稳定的作者群和稿源，要在激烈的用稿竞争中获胜，为自己争得一席之地，使自己的作品尽可能变成铅字，你在投稿时须注意以下5个问题：



第五讲：找到适合自己的开源方式

1. 投稿要对路

每种报纸杂志都有自己特定的方针和宗旨，有自己的读者对象，投稿前必须先对此进行了解，搞清它的发行出版周期是季刊、双月刊、月刊还是半月刊、周刊，如果是报纸的话，是日报、周二报、周报还是半月报、月报，接下来要了解各种报刊都开设了哪些栏目，各栏目都发表些什么样的文章。

2. 把握好时机

新闻类稿件越及时越好，报刊发行周期越短，对文章的写作字数、投稿时间都有相应的要求。

3. 格式要规范

如果稿件是手写的，要注意书写认真规范，整洁清楚，无错别字，标点符号准确无误，而且必须使用方格稿纸誊清，注明每页字数。如果是打印稿，还应注意字不可太小，一般正文部分以三号字或小三号字为宜，页脚需注明页数与字数，便于编辑排版时参考。一般报刊编辑部都不收复写稿和复印稿。不少报刊编辑部对稿件格式都有详细而明确的要求，投稿前要认真研究。正规论文的格式应该是标题、标题之下是通讯地址、通讯地址之后是加小括号的邮政编码，然后空格后是作者姓名。较长的论文在正文之前应有二三百字的“摘要”和不超过5个的关键词，以便于编辑阅稿时节约时间，了解要点，通常正文之后还应注明“引文出处”或“备注”以及主要参考书目，参考书目要写清书名、出版社名、版本、编著者等。如果是第一次投稿，最好文后加“作者简介”，以方便编辑了解情况，建立作者档案，同时这也是自我推销的需要。

4. 适当控制字数

不同的刊物，对文章字数的要求不同，而且差别很大，有的喜欢长篇大论，有的喜欢短小精悍，投稿时应对各刊物发表的文章进行研究，总结归纳出一些规律，这样投稿才有针对性。一般说来，寄给报刊发表的文章，应尽量短些，选题最好小一点，内容实用些，可操作性强一些，让别人看了能受到启发教育或拿过来就可以用；而参加评选的论文，理

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

论性应强些，选题可稍大点，字数亦应适当多一些，这样才能将问题说清说透。

5. 讲究投稿策略

刚开始投稿的人，将稿子投出后总希望尽快得到编辑部的回音。事实上，由于编辑部每天要处理的稿件不可胜数，所以，不少刊物在收到稿件后常常连收稿通知都懒得发，这挫伤了不少作者的积极性，甚至有人从此不再写稿。还有个别刊物大量地照顾“关系稿件”，眼睛只盯住几个“名人”，结果使很多新人退避三舍。但应该承认，任何刊物都会考虑自己的信誉，真正有生命力的刊物在用稿上一定会坚持认稿不认人的原则，只要稿件对路时机合适，质量属于上乘之作，任何编辑部都没有舍优求次的道理。

【理财全攻略】

在特定的报纸杂志上投稿，不仅能满足自己文学创作的欲望，而且还能为自己带来额外的收入，有文学功底的大学生不妨尝试一下。

自习室：发挥你的“DIY”精神

“DIY”（Do It Yourself，指自己动手做）所代表的精神，也就是“独立自主，自强不息”的精神。

不久前，温州大学瓯江学院校园里有一场“小温商·大天下”集会，240多名大学生组成的48个队成立了自己的“商店”，当起了“小温商”，吸引了好多年轻人来开心赶集。

手工饰品、可爱的拖鞋、五彩的袜子等琳琅满目的商品，90后的“学生商家”用一个比一个新潮的招牌推销自己的商品：“神器！元芳说这个可以有，只卖20元”、“那些年我们追的零食”等引人眼球。大学生最喜欢买的是什么？有DIY概念的商品最受追捧：DIY鞋、DIY蛋糕、DIY饰品、DIY花等“商铺”前面挤满了人。

第五讲：找到适合自己的开源方式



“小温商·大天下”校园集会是以“现实商贸集市市场的运营和管理模式”运作的一个实体校园学生商贸集市，还有模拟的校园“工商局”和“税务局”呢。

这样的活动，一方面可以让学生熟悉市场经营全过程，初步体验“当老板的感觉”；另一方面也让学生了解真实的市场管理规范，培养诚信、守法的意识。

的确，现代DIY制品，分外地受到年轻人的热爱，同时也给大学生创业者带来了不少的商机，看看都有哪些适合创业的低成本DIY项目吧！

1. DIY 巧克力坊

巧克力是许多人的最爱，它口感香滑，营养丰富。现在一些精明的商家，做起了手工制作巧克力的生意。他们给顾客提供原料和工具，想吃什么样的巧克力，顾客自己做。巧克力的制作过程并不复杂，只要把巧克力原料熔化，倒入特制的模具，晾几分钟再扣出来，就可以了。在不大的操作台下面有两个火眼，是专门用于加热原料的。如果没有美术功底也不要紧，往模具里倒巧克力汁就可以了，巧克力干了，各种各样可爱有趣的巧克力就制成了。简单、方便成为了巧克力坊的一大特点，再加上巧克力象征着甜蜜的爱情，所以深得年轻人的喜爱。

2. DIY 剪纸吧

这种DIY剪纸吧采用磁性剪纸的工艺手法，简化了原本复杂的剪纸工艺。通过简单的学习，就能剪出漂亮的纸花。这让很多喜欢剪纸的朋友找到了学手艺的地方，也让很多喜欢古老艺术的人们多了一个大饱眼福和大展身手的地方。

3. DIY 陶吧

陶吧的幽静给很多人提供了一个修身养性的绝佳处所。用一块泥巴捏出自己喜爱的物品，也成为了很多人休闲的乐趣。而如今的陶吧内涵似乎也已经不是传统的“陶瓷艺术”概念了，而成为尽情发挥作者想象力和创造力的一种新兴的陶瓷艺术。



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

4. DIY 石膏彩绘店

石膏彩绘属于时尚类技术，在国内刚刚起步，目前只有浙江宁波、沈阳、吉林等少数地区有这类技术，其他大部分地区市场还是空白。DIY 石膏彩绘深受学生、家长和青年人的喜爱，市场前景广阔。

5. DIY 蜡烛香薰店

DIY 蜡烛制作时应尝试制作全部款式，一些店主自己认为某类产品不热销就完全不予制作。记住你是替顾客挑选，而不同顾客的品位和要求应该都是不一样的。货品尽量做到精致、齐全，才能吸引眼球。

6. DIY 植物宠物店

面积 10 至 20 平方米，有主题和特色，地段方便热闹，装修时尚明快，月收入 3000 元到上万元不等……随着现代人对个性化产品不断增长的市场需要，DIY 植物宠物店今年在国内发展很快，不论是在繁华的步行街，还是在学生消费相对集中的文教区，甚至在小店扎堆经营的夜市旁边，总能见到它的影子，成为一种新颖、时尚的投资形式。

7. DIY 模型店

漂亮又仿真的展示品也常会吸引女孩的注意力。从四十几元的 MINI 简易摩托车到 2900 元的遥控赛车，市场潜力自不必赘述。

8. DIY 服装店

这种店与普通服装店相同，但你可以自行设计服装样式，如果感觉自己改不好样式，店主还可以帮你改。



第6课：玩儿的就是创意

每一个时代都有一些人有很前卫的想法，这些想法开始可能只在一个很小的圈子里有影响，可是过了十年、二十年就变成了主流，成了非常赚钱的点子。创意行业不是一个可以马上发财的行业，它需要很大的热情，不断地有一些想法。

第1节：奇货可居

当今社会，赚钱仅靠双手是不够的，更需要智慧的头脑。要拥有智慧的头脑，首先要摒弃强调精神富有、鄙视物质富有的错误认识和错误观念，还要了解自己的个性与长处，以便在赚钱过程中不断地完善自己的个性、发挥自己的长处，更要学习赚钱的方法与技巧以及对于金钱的正确使用。我们来看一个实例，故事的主人公叫王云，是一名即将毕业的大四学生。

义乌是国际性商业城市，汇集了40余万种商品，全国市场上的商品在义乌几乎都可以找到，而有些商品在义乌淘汰了两三年之后才开始流行。

敏锐的王云认准了这是个商机，产生了一个大胆的想法：如果将全国的新、奇、特商品以及义乌的一些厂家联合起来成立一个专营新、奇、特商品的连锁机构，为那些想开专卖店又没有雄厚资金的小本经营者创建一种专卖销售模式，把厂家的新奇产品按厂价直接发给专卖店的零售商，那

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

样中间环节不就大大减少了吗？

经过半年多的准备，她以“俏货廊”为名称注册的新、奇、特商品连锁机构正式成立，响亮的名字和全新的经营模式一下吸引了全国和义乌市几百家有实力的生产厂家成了它的供货商。

俏货廊日用品有限公司是一家从设计、开发、生产、销售为一体的新、奇、特日用小商品全国连锁机构，专业经营各类外贸礼品，新、奇、特日用百货，时尚生活用品。俏货廊集各种新、奇、特商品之大全，不但在瞬间能吸引消费者的眼球，让人目不暇接，其他的如香水玫瑰、真空拔罐器等，都是目前市场上比较流行的产品。

王云这种以新、奇、特占领市场的切入方式很值得大家学习，只要你的脑袋富有智慧和创意，同样可以像王云一样大赚一笔。不过，经营新、奇、特商品并不是简单的一件事情，你需要注意以下几点。

首先，你的产品要定位在“新、奇、特”三个字上，这是一个最突出的一个卖点，也就是说你的产品是别人没有的，至少在一段时间内是稀缺的产品，以此来保证你强有力的竞争地位。

其次，产品是高性价比的，产品的价值远远高于产品的价格，这个定位决定了产品非常好卖，保证很好的盈利前景。

再次，这些产品是大众普遍需求的同时又是非常新颖的产品。

最后，出于新、奇、特商品的感官刺激，所以你应该把经营地点选在学校、超市、商场、步行街、车站、公园附近等较有人气的位置，同时可在超市、学校、大型商场内设专柜经营，将产品图片、特点、联系方式等制作成产品宣传单进行散发吸引人们上门购买。

【理财全攻略】

作为一名大学生，以新、奇、特的思维方式占领市场，一定能为你的兼职之路带来可观的收益。



第2节：跑腿儿公司

所谓的跑腿儿，就是为那些忙于工作而无法分身的人提供便利，为客户节约时间，然后收取一定报酬。替人跑腿儿办事，是近年来迅速发展的便民式服务行业。跑腿儿业务有促销、送餐、家政、临时工等劳务性跑腿，还有代吃、代玩、代致歉等趣味性跑腿。

大二学生姜玉凤通过偶然的一次机会，发现替人排队大有商机，于是她在业余时间专门靠替人排队赚钱，并成立了自己的服务公司，招了20名员工，成了中国第一个合法的“职业排队人”，现在她每月的利润有1万元左右，所从事的业务范围也扩展到了银行、超市、邮局等各个领域。

“跑腿儿公司”等这些新生“事物”的出现，也是市场经济发展的产物，是符合“适者生存”的原理。但要使“跑腿儿公司”今后要“跑”得更快更远，就必须加强自身管理，进一步规范服务非常重要。为此，“跑腿儿公司”要讲信誉的，不能砸自己的牌子；要规范服务，诚信收费，公平交易，真正做到急人所急，想人所想；要依法经营，快速反应，尤其是国家明令禁止的事，不管对方给多少钱绝对不能做。同时为降低经营风险，对自己无能为力的事，也要向对方讲明原因，婉言拒绝；承接服务时要严格按照有关合同条款执行，避免留下“后遗症”。

其实，经营跑腿儿公司最主要的是人脉，自己要有一定的人脉关系，关系网较稠密，这样会给你省下很大的力气，再有就是挂广告的宣传，建议在一些较难办的业务办理地点张贴小广告。

当然，跑腿儿也需要合同，但不需要太复杂的合同，只需将把双方的利害关系摆在合同表面，但力求对自己一方有力。例如：合同中需要阐明



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

的违约责任，这一点要避重就轻，力求做到即便做到违约赔偿，也要有附加条件，也就是在很多种原因或是客观条件下才可以做到违约赔偿。如不在这个范围内，是不存在赔偿的。

【理财全攻略】

替人跑腿儿办事，是近年来迅速发展的便民式服务行业，感兴趣的大学生不妨尝试一下。

第3节：陪人聊天

大千世界，无奇不有，陪人闲聊也能赚钱？答案是肯定的！

有一天清晨，江西南昌市的一些广告栏上突然出现了这样一则与众不同的广告：“亲爱的老年朋友，您想将无处诉说的情感发泄出来吗？我愿意陪您说得天花乱坠；您孤寂难耐吗？我愿陪您玩得痛快淋漓……”

发这个广告的人叫罗燕，是一个刚刚步入校园的大学生。广告贴出后，很快就产生了反响，不到半个小时，就有十几位老人给罗燕打来了电话，他们说罗燕干了一桩破天荒的好事，纷纷表示乐意做罗燕的客户。老人们经过一番商议，还给罗燕定出了一个价格单，即陪一位客户闲聊1个小时，收取报酬30元。罗燕没想到老人们会给出这么高的价格，暗喜不已。

当天，罗燕依照老人们的建议，按先来后到的顺序，将首批顾客的名单和住址登记在册，然后一一约定了上门陪聊的具体时间。

罗燕的第一位顾客是王大妈，这位年过花甲的老人，有一子一女，女儿远嫁湖北，儿子于3年前在一起车祸中丧生。她和老伴每月领取2000多元的退休金，加之儿子死后获赔了十几万元钱，算是有钱人了。可是，

第五讲：找到适合自己的开源方式



他们老两口却陷在白发人送黑发人的巨大痛苦之中，难以自拔。尤其是她老伴精神支柱彻底坍塌，白天不肯在家多待一分钟，整天外出东游西荡，甚至借酒消愁，这使得王大妈更加痛心。

初次闲聊时，王大妈泪眼婆娑地诉说了自己的遭遇后，几乎再没说什么话，只是瞪着一双眼睛静静地听罗燕说话。罗燕引经据典，一步步诱导王大妈该如何拨开痛失爱子的“阴云”，走上正常的人生轨道，直说得王大妈连连点头，破涕为笑。后来，经过几次闲聊，王大妈的老伴也深受鼓舞，终于走出了人生的沼泽。夫妇俩后来执意要认罗燕做干女儿，还包揽了她的一切费用。

罗燕一边服务一边探索，主动增加一些“计划外”服务。她每次上门陪聊时，坚持为顾客带去急于要买的东西，每次陪聊结束后，不忘将垃圾顺手带走，有时还帮老人做做家务。老人们称道她服务到位的同时，总不忘夸赞她的人品。久而久之，她的名声不胫而走，不仅本市的老人争相请她陪聊，邻近城市也有人慕名赶来。一些有孝心的子女，还专程开着车上门接她，说让她做一做自己的“替身”，给长辈带来宣泄情感的机会。

现在你相信了吧？陪人聊天照样可以赚钱。不过，陪人聊天可是一个技术活儿，如何打破尴尬，如何让对方对你印象深刻，这都是学问，需要作为大学生的你用心去学习。

第一，聊天完全是一种随心所欲，不用涉及过多理念的活动。你要尽可能地发挥自己的潜力，不要有过多的约束。

第二，人际交往。在这点上，很大因素决定于个人的性格趋向。如果你想成为一名优秀的人际交往者，那么首先得让自己的性格能融入群体。作为一名健谈者，首先具备的是心理素质与个性的开朗。

第三，聊天要围绕着一个话题。一要适当打破沉寂，这时你的言语便是中心，时常培养这种习惯，你会成为受瞩目的“焦点”；二要放松心态：虽然快乐与忧伤都能成话题，但不会有人会用本是休闲的时间来听你倾诉泪水。



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

【理财全攻略】

作为一名大学生，如果你具有广博的知识，又善于沟通和言谈，不妨通过陪人聊天来获取额外收入。

第4节：职业捧场人

在市场竞争日趋白热化的今天，有这样一群人，他们专门给商家的促销活动捧场、营造气氛、积攒人气，并从中赚钱，这些人被业界戏称为“职业捧场人”。本节主人公就是这样一位在捧场中致富的“职业捧场人”，他不到一年就赚了3万多元。

一个星期天，大学生崔凯来到附近的商业广场，看到广场搭着一个台子，四边围满了人，凑上去一看，原来是一家化妆品公司正在搞促销活动。一位台上的主持人问：“你们谁知道××化妆品的产地吗？谁最先回答出来奖价值50元钱的礼品一件！”崔凯听了，猛地一想，自己不是买过这种化妆品吗？他一边喊“我知道，我知道”，一边回忆那化妆品的产地。那一次，他没费吹灰之力，就赢得了一份价值50元钱的礼品。

无意中尝到了甜头，接下来的几个星期天，崔凯就专门去寻找哪里有促销活动。一段时间后，因为他有心留意，积累的知识 and 经验也越来越丰富，获得的奖品也越来越多。这些奖品中，大多数是一些化妆品，用也用不完，只得以低价卖给同学。出乎意料的是，崔凯把获得的奖品全部低价卖出去时，竟然卖了800多元，差不多是一个月的生活费。

随后，崔凯认为，既然促销活动要增加人气，那其他的诸如开业典礼、签名售书等活动肯定也需要有人捧场啊，为何不拓宽业务呢？于是，他自己掏钱印制了一些广告，上面写着：“如果您正为促销活动、开业典



第五讲：找到适合自己的开源方式

礼等活动没有人气而发愁，就来找我吧！有我的参与，您的活动会更加热闹和精彩！”写好广告后，崔凯又和当地一些报刊亭说好，把广告放在当地的报纸中，每当有人买报纸时，他的广告也跟着发了出去。

一段时间后，崔凯在“业内”的名气传出去了，找他去捧场的商家也越来越多。什么餐馆开业、公司周年庆等，甚至许多个人要搞婚庆之类的活动，都来找他去捧场以提升人气。崔凯不但拿了不少的酬金，而且还获得不少奖品。

这就是商机，崔凯的这种创意思路是别具一格的。可见，在理财的过程中，我们最大的筹码就是创意和另辟蹊径的思路。随着市场竞争的日益激烈，人们纷纷找出路，寻办法。其实，只要你善于观察，拥有智慧和创意，那么你就可以像崔凯一样，在激烈的市场竞争中脱颖而出。

【理财全攻略】

“没钱的捧个人气”，别人出钱，你去捧个场，他赚了人气，你赚了钱，你们双赢。

第5节：出售香吻

或许你不相信，香吻要如何出售呢？可是，小雪就把香吻做成了一个职业。下面，我们就来一起看一下，小雪的“生意经”

小雪是一个天真浪漫的大三女生。有一次，男友的生日要到了，她非常想送一个特别的礼物给男友。但到礼物专卖店选了一个上午，也没有找到一件自己称心如意的礼物。突然，一个奇怪的想法在她的脑海中盘旋——做一个“吻”当作生日礼物送给男友，既浪漫又充满爱意。于是，

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

她就先在唇部涂好口红，然后印在一张白纸上，再把唇印扫描下来保存到电脑中，通过彩色打印机一打，一个漂亮的“吻”便做了出来。男友生日这一天，当她把这份特别的生日礼物送给他时，对方特别开心，表示一定会把这“吻”时时刻刻随身携带，思念的时候拿出来“甜蜜”一下。

男友还对她开玩笑地说：“你这个创意真绝，我看你不如干脆开一个‘浪漫吻唇’个性小店，这肯定会给你带来意外的惊喜。”

说者无心，听者有意。小雪真的动起了这方面的心思。经过一番精心准备，在她和男友的共同努力下，小雪的“浪漫吻唇”个性小店终于在情人节这天开业了。很快这家个性小店吸引了喜欢稀奇古怪小玩意的女孩子们的眼球，她们纷纷要求做个“吻唇”，以此作为情人节的礼物回送给自己的男友。

随着生意一天天好起来，小雪又琢磨出了新“花样”，将“吻唇”做成可携带的小挂件，一面是吻唇，一面是照片。接着她又不断在设计上推陈出新：在“吻唇”里加上一朵干花，配上镜框，做成能挂在墙上的装饰画；把“吻唇”做成小挂件，可以挂在钥匙扣、皮包上，甚至可以挂在中国结上。这个创意产生后，小雪立即联系生产干花、钥匙扣和中国结的厂家，批量生产一系列由“吻”做成的定情信物。

同时，小雪还将做“吻唇”的材料不断更新，从普通白纸、布纹纸、玫瑰花边纸、香味纸，到后来的金属片。通过逐步改良，她的“吻”卖得非常红火。小雪又考虑到“吻唇”不仅能传递爱情，还能记载亲人之间的浓浓情意，她又推出了“亲情吻唇”项目：“结婚周年吻唇纪念”、父母和孩子的“全家之吻”、新生儿出生的“天使之吻”……这些项目不仅招来了恋人、夫妻，更吸引了许多普通人的眼球。

两年过去了，小雪靠卖香吻就赚了10万元，这比过去给别人打工强多了。

在这个世界上，许多人都在抱怨没有得到机遇的垂青，而实际上，类似“吻”之类的商机很多，并且还常常降临到我们身上。只是因为有用



第五讲：找到适合自己的开源方式

心去感受，去倾听，去体味，去捕捉，以至于许多时候，“吻”悄然到来，将我们深情地“吻”过，又悄然离去，我们仍浑然不觉。也就是说，并不是因为我们没有被“吻”过而使我们的感觉“麻木”，而是因为我们的感觉“麻木”，才误以为我们并没有被“吻”过。

【理财全攻略】

只要把握好底线，是商机都可以抓到。

第6节：追星族

每个人心中都有自己的偶像，从周杰伦到“超女”，从贝克汉姆到罗纳尔多……很多人为了自己心目中的偶像疯狂，而这些追星族在王戈眼里看来就是一个聚宝盆，为什么呢？因为她发现了开启这个聚宝盆的钥匙。

王戈是广西某高校人文学院的大二学生，一个周末，王戈和同学去一家商业城购物，突然，王戈被一家饰品店的精品包给吸引住了，于是她和同事走进去挑选起来。这时候一个穿着校服、高中生模样的男生跑进来问店主：“请问有张含韵有关的海报吗？”店主摇摇头说没有，追星族失望地走出了门口。

王戈盯着那个背影良久，突然心里冒出一个想法：她知道，现在很多大、中、小学生当中都有许多崇拜明星的追星族，他们喜欢了解和收集自己心目中那个偶像的相片和饰物，而且从她逛了这么多饰品店的经验来看，广西卖这类偶像饰品的地方是很少的而且比较单一，市场几乎是空白的。那要是开一家偶像饰品专卖店，专门卖与偶像有关的饰品，肯定会火吧？

王戈为自己这个创意点子兴奋不已，她打电话回家向父母说明了自己的想法后，开明的父母丝毫没有反对，并且寄来了她开店所需的资金，而

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

王戈也信心百倍地准备为自己的首次创业大干一番。

王戈的专卖店刚开业，便马上得到了一些青少年的关注，大多数青少年看到店名和门外贴的大幅明星照都会被吸引进来。王戈通常利用课余和周末时间来专卖店经营，这与大多数在校读书的青年的空闲时间基本一致。很快，偶像专卖店的商品基本都快卖空了，连商场的人气一下子都飙升了不少，而这类商品的利润都在 80%至 100%左右，所以利润空间很大。一个月下来，王戈算了算净利润，竟然赚了近一万元，比她工作时候可强多了。

毋庸置疑，生活中潜藏着很多的“聚宝盆”或“摇钱树”，关键是看我们会不会挖掘和发现。王戈正是这样的发现者。她仔细留意身边的生活，琢磨消费者的心理和需求，从而有了灵感，开创了属于自己的事业。所以，商机就在我们的身边，了解并满足消费者的需求就是一记绝招。

【理财全攻略】

多在明星、大腕的身上打点主意，靠名人效应赚钱，对兼职的大学生来讲是一个不错的选择。

第7节：将旧报刊变为生日礼物

每天都有很多新报纸变为旧报纸，我们不是把它们随手扔掉就是垫了抽屉，甚至包了咸鱼，或者堆积在一个角落，然后卖给收废品的小贩。然而大学生郭江却想出了一个“绝招”，从旧报纸中赚到了大钱。

有一次，郭江想到了一个“绝招”，将一张四个版面的老报纸卖到了两三百元甚至上千元的高价。这个点子就是专门帮顾客寻找朋友或者其他

第五讲：找到适合自己的开源方式



人生日当天的老报纸，然后作为一份特殊的生日礼物赠送。为此郭江在深圳开了一家“生日报”专卖店，结果生意出奇地好。

郭江说，刚想出这个点子的时候，他以为 40 岁以上的人群比较怀旧，会是主要的购买群体。没想到产品推出后，大受年轻人的欢迎，购买群体的 70% 是二三十岁的人。总的来说 20 世纪 60 年代的报纸卖得最好。可能是因为那个阶段的人经济实力、文化素质比较高。很多人买报纸的时候连价格都不讲，包装盒也挑最精美的，还要求在卡片上刻许多有趣的话，比如“这一天因你的到来而美丽”之类的句子。

郭江认为，把旧报纸作为生日礼物很有创意，具有文化含量和人情含量。与一般的礼物相比，报纸本身就是很有特色和创意的产品，更具有收藏的价值，还能给人以惊喜，拉近人与人之间的距离，很多收到礼物的客人都反映送礼的人太有心了，真正做到了“礼轻情意重”。

其实，投资旧报纸不需要太多的资金，3000 元左右就可以启动项目。但是在收购和销售的过程中，难免会遇到很多风险，报源的难题是每个投资者需要面对的首要问题。凭借个人的力量收集，不但需要耗费很多时间和精力，还需要机缘巧合，并与古旧书报的收藏者之间建立广泛的联系。

另外，投资者需要克服的另一个风险就是销售低迷。由于资金限制，投资者往往没有能力打广告，成堆的旧报纸压在手上，如果卖不出去，同一堆废纸没有任何区别。

【理财全攻略】

废物新用，最考验一个人的创意。旧报刊也可以成为新创意的试验品，大学生也可以多做尝试。



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

第8节：人体试验品

身体发肤，受之父母，用之自己。用皮肤为化妆品公司的“新产品”作试验，把头发给染发剂企业的“新颜色”做测试，每“贡献”一次发肤，就能收取一笔可观的“测试费”。现在不少大学生走进美容院和发廊，当起了“人体试验品”，开始他们的“另类”打工方式。

“从放暑假到现在，我已经做了十几次化妆品测试。”重庆某高校大三学生小文一边让人做造型，一边告诉笔者，短短一个月，自己靠当“人体试验品”已经赚了1000多元，“平时我就喜欢化化妆，现在有专业人士帮我免费化妆，既能漂亮还能赚钱，何乐而不为呢？”旁边的女生小刘也插进话来说，自己不仅做化妆品试验者，还给某家染发剂生产商做发质测试，“上午做脸，下午做头发，最多时一天能赚到100元！”

然而，可没有“天上掉馅饼”的好事。据了解，过敏测试是在使用某种化妆品和染发剂之前的必须程序，就是要先在耳后或前臂涂用，24小时之内如没有发生红肿、水疱疹等症状，才可安心使用。

【理财全攻略】

提醒大学生，做有偿“人体实验品”时，应增强自我保护意识。

自习室：激发你的创意潜能

激发创意潜能，其实很简单，就是从改变生活习惯开始。体验各式各样的人生经验，对大脑非常有帮助。一成不变的生活方式，只会扼杀创意；



第五讲：找到适合自己的开源方式

多尝试生活新体验，可让脑袋更加灵光。以下是几个激发创意的方法。

1. 感官新体验

大家似乎已经习惯用特定的感官来处理生活琐事，而错失利用其他感官的机会。因此，不妨强迫自己用不同的感官去做一些琐事，刺激嗅觉、听觉或触觉，这样更能激发大脑的创意潜能。

2. 左右对调

若你习惯用右手，偶尔可改用左手刷牙、刮胡子、化妆、按遥控器，或者只用一只手来扣纽扣、穿鞋子。这个方法让你有机会动用另一半非惯用的大脑神经系统，例如，用左手做事，有助于刺激主管直觉、艺术、创造的右脑，激活创意能力。

3. 多运动

在运动时，右脑的细胞激发比静止时来得快，而且左脑的活动会受到抑制，思维得以暂时摆脱现成的逻辑方法，灵感和创意经常会不经意地冒出来。

4. 愉悦感

研究发现，人在感到愉快时，大脑会分泌一种多巴胺（Dopamine）的荷尔蒙，作用于脑的前叶，可刺激创造的意愿。反之，一个人郁闷时，肾上腺素会增加压力与收缩力。因此，时常保持愉悦，对于激发创意有着很大的作用。

5. 捕捉灵感

不妨找几个创意伙伴，或是随身带着小本子，记录下稍纵即逝的点子与资讯，如广告标语、行销诉求、形容词字库等，这都是建立个人创意库的好方法。

6. 新奇经验

生活过度规律化，大脑会慢慢变得僵化，因此，改变一成不变地生活，试着去接触新奇特殊的事物，为生活加点不同的乐趣，如此一来，对于创意的形成也会有帮助。



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

7. 观察周围环境

不妨在吃饭、走路、坐车、看电影时仔细观察周围的人、事、物，从中发现人的潜在需求和事物的不完美之外，以便形成创意。

第7课：每个人都有特长

每个人都有特长，都有强于他人的能力，只是有的人及时发现和发挥了自己的特长，而有的人把这种资源白白地浪费掉了。在每个平淡无奇的生命中，都蕴藏着一座丰富的金矿，只要你肯挖掘，你就会挖出令自己都惊讶不已的宝藏来。

第1节：家电维修

现实生活中，很多人都有家电维修的手艺，自己家的电器出现了问题他们总能轻而易举地解决，与其这样“自产自销”，倒不如把自己的手艺贡献出来，在方便群众的同时还能赚点外快。我们来看刘易龙的例子。

大二学生刘易龙从初中就练就了一手娴熟的普通家电维修的好手艺，于是他就在课下业余时间干起了走街串巷的修理业务，生意十分红火，每年纯收入1.5万至2万元。

当初，刘易龙看到很多人家中的电饭煲、电熨斗、电视等家电坏了后，有的白白地扔了，有的不想扔就拿到城镇或集市上去修理，很不方便，便萌生了学习修理技术的想法。于是他购买了有关修理方面的书籍，



第五讲：找到适合自己的开源方式

又从五金商店买来了万能表、试电笔、扳手、钳子等工具。回家后先将自家的电饭煲、打气筒等东西，拆了装，装了拆，反反复复地练习，还到专业的电器修理部拜师学艺，刻苦学习修理技术。

经过一年多的学习和实践，刘易龙的修理技术日臻娴熟。随后，他骑上摩托车，带上零配件和修理工具，放上录音小喇叭，走街串巷招揽生意。他在为大家修家电时，不欺不诈，应修则修，应换则换，做到货真价实，收费合理。他走到哪里，哪里就有活儿干，整日生意火爆。可别小看这不起眼的“小修理工”，刘易龙每天都能收入 30 到 120 元，比外出打工强得多。

每一个人都是能赚钱的，但是会不会赚钱就因人而异了。大二学生刘易龙就是这样的一个人，他能够充分利用自己的本领和技能，发现生活中存在的问题，从而获得了可观的收入。所以，只要我们能够发挥自己的特长，找出自己的“掘金工具”，就能创造出令人惊喜的财富。

【理财全攻略】

一些简单的电器修理，对学理工科的大学生来说不是什么难事。如果为社会提供这方面的服务，不但培养了自己的动手能力，还可赚一些小费补贴日用开销。

第 2 节：网络“麻豆”

随着网购的日渐普及，很多网店掌柜已不再简单地拍出衣服、鞋子等商品的照片，然后上传到网上，而是请来真人模特上场助阵。由此，“麻豆”（与 Model 的谐音）应运而生。他们不需要具备专业的 T 台经验，一般长相帅气或甜美、身材良好即可。因为门槛较低，工作时间自由，不



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

— 1 —
少在校大学生成为网上“麻豆”的主力军。

周二早上最后一节课下课铃声一响，陈林将早已收拾好的书包托付给舍友后，就以迅雷不及掩耳之势冲出教室，一路狂奔，到校门口拦下一辆出租车，直奔拍摄场地。这颗“麻豆”，就这样开始了一天的拍摄工作。

因为时间经常不够用，陈林很多次都是随便扒两口饭就进了化妆间。而从化妆间出来后，她仿佛在一瞬间就从丑小鸭变成了白天鹅。接下来便是不停地换衣服，不停地摆姿势，不停地在闪光灯前面带微笑，一连好几个小时都没有停歇。

“当初因为学姐的介绍，我接触了网拍，刚开始时觉得网拍很好玩，既能展现自己最美的一面，又能赚钱，一举两得。”陈林介绍，因为网店对“麻豆”的要求一般都不高，只要身材匀称、五官端正、镜头感强、青春活力即可胜任，所以她很快就得到了很多兼职的机会。而她每天拍摄的费用在两三百元左右，这已足够补贴她的生活费用。“可后来拍得多了，常常觉得很累。”陈林说，有时候一个小时要换十几套衣服，还要摆不同的姿势，既是体力活也是脑力活。而让她觉得最有成就感的是，经她当模特拍摄的衣服卖得都很好。“因为我比较瘦，衣服穿在我身上效果都还不错，再加上一些巧妙的搭配，很不起眼的衣服也能迅速抓住顾客的眼球。”说到这里，这颗美丽的“麻豆”笑得合不拢嘴，她说：“要知道，我可是为网店的销量作出了不少贡献呢！”

对于兼职和学业两者之间的关系，陈林可是分得相当清楚。“现在我们课比较少，空闲时间多，我才一直往拍摄地跑，如果以后课多了，我就不再兼职了，专心上课比较重要。”说完，她还透露了自己心里的小秘密：“我现在也是在为以后做准备，如果可以的话，我毕业后想成为一名真正的模特。”

某品牌负责人说，网模最主要的一点就是要表现力强，要将自己美的一面展示给大家。对于这个新兴的行业，虽然很多人还不是很了解，但是

第五讲：找到适合自己的开源方式



随着网店数量的迅速增长，网络模特也随之成为一种新兴职业，有人曾为此举办过网络模特大赛。较为可观的收入，使它迅速成为一个受追求时尚的年轻人青睐的职业。

一位业内人士认为随着网络商店类型的多样化，网络模特的工作也会更加细化，将会分化出网店形象代言人、品牌形象代言人。也许用不了多久，网络名模会成为大家信赖的偶像。

不过，模特是一个很讲天赋的行当，在这里还需要特别提醒几点。

第一，千万要客观地看待自己的条件，以免浪费时间做没有结果的事情。

第二，皮肤很重要，不能有疤痕。这是做模特的基本条件之一。

第三，身体比例也是能否成为模特的决定条件之一。男模要求腿比身长至少 8 厘米；而女模则要求腿比身长至少 12 厘米。

第四，有良好的职业道德。包括守时、不断地学习提升自己、爱护皮肤、坚持锻炼等。

【理财全攻略】

网模最主要是要表现力强，要将自己美的一面展示给大家。随着网店数量的迅速增长，网络模特也随之成为一种新兴职业。较为可观的收入使它迅速成为一个受女大学生青睐的职业。

第 3 节：业余爱好

“我所学习的专业跟我的爱好从来就不沾边，而我所爱好的事情，总是没有时间去。真的不知道该如何处理爱好和学习之间的关系了。”相信很多大学生都会发出这样的感慨。

殊不知，学习和爱好的关系是很好处理的：如果学习算是全职，我们

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

不妨把自己的业余爱好当作兼职，这样一来，既能将爱好过足瘾，又能额外赚点收入。

大三学生刘一凡在国庆“黄金周”期间依靠自己组建的乐队连续“走穴”20余场，狂赚了上万元。有才艺的人业余时间“走穴”不再是新鲜事，但是能一周赶20多场商业性演出的还不为多见，这个乐队很“火”。

从乐队刚组建开始，颇具商业头脑的刘一凡就率领乐队开始外出演出，一来是为锻炼，二来也为乐队的生存，经济基础决定了他们这群特殊的大学音乐人物质和精神上的“双重食粮”。

2012年的平安夜他们乐队一小时的收入就达三四千元，作为主唱，他与乐队其他成员将一齐分摊这笔钱，而作为经纪人的他接一场大型演出的个人所得均在三五千元，所以算下来他在演出旺季的“走穴”已有上万元。

“白天赶了3个场子后，晚上还要去酒吧演出，连续唱了20多首歌，嗓子都唱哑了，但是在看到乐队伙伴们的激情投入后，在听到自己及队友们的演出得到赞许的呼声后，在自己带出了吉他培训班一拨又一拨的学生后，我肯定了自己，我敢说我把乐队经营得很棒！”刘一凡感慨。

一名经营歌厅的老板一点都不掩饰对刘一凡的好感，“一凡很有音乐人的潜质，唱歌只是他打动观众的表象，真正的个人品质是一种艺术冲动和追求，这是这个圈子不可多得的优秀品质，实在应该对他多多支持。”

由于刘一凡的好人缘，他已经取得了一些演艺圈实力派人士的赏识，他接到的邀请函越来越多。

爱好也是一种赚钱的“工具”，利用好自己的业余爱好并把它积极地发挥施展出来，就能够创造惊人的财富。大三学生刘一凡就是如此。他利用自己的音乐爱好，组建乐队，外出演出，并使之成为自己的一个强大的“赚钱工具”。所以，我们一定要善于发现并发挥自己的业余爱好，让自己



第五讲：找到适合自己的开源方式



的业余爱好发光发热。这样，业余爱好就能够给自己带来最大的“收益”，使我们在发展业余爱好的同时给自己增添一笔不小的收入。

【理财全攻略】

学习和爱好的关系是很好处理的：如果学习算是全职，我们不妨把自己的业务爱好当作兼职，这样一来，既能将爱好过足瘾，又能额外赚点收入。

第4节：婚礼司仪

婚礼司仪是结婚典礼的主持人，也可以称谓“婚礼主持人”。他按照中华民族和地域风俗习惯的不同，依照当地风俗礼仪来主持结婚典礼。

婚礼司仪是近似于相声表演、文艺节目主持、演说和朗诵诸多的综合艺术。好的婚礼司仪要侃侃而谈、知识渊博、风度潇洒、仪表堂堂，同时能引经据典、说学逗唱、诙谐幽默、雅而不淡。

婚礼司仪除了主持好典礼之外，还要在婚宴中带领“东道主”和新郎新娘向各方面来宾敬酒，主持好席间的乐队和演出活动。由此不难看出，婚礼司仪不仅要当好司仪，还要有掌握、控制、处理庆典全过程的能力，具体来讲有以下几个方面。

第一，婚礼庆典是新人一生中最重要的事情，他们肯定没有经验，即使以前参加过别人的婚礼或给别人结婚帮过忙，但轮到自己也是一头雾水。因此从婚礼策划到婚礼的每个细节以及迎送亲的注意事项，婚礼司仪都要为新人考虑到。

第二，婚礼现场有很多的来宾，婚礼司仪不仅要使秩序井然，还要创造出喜庆祥和的气氛，让所有来宾都能高兴而来满意而去，还要时刻关注新人在敬酒当中的动态，避免让新人陷入尴尬。



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

第三，婚礼司仪要协调摄影、摄像、乐队、音响、化妆、婚庆工作人员现场道具、舞台灯光，甚至餐桌摆放、上菜时间等。

第四，婚礼司仪要从容面对巧妙处理突发事件。庆典人多，工作多，事情多，甚至有很多意想不到的突发事件，这就要看婚礼司仪的应变能力了。

总之，做婚礼司仪是成人之美的好事，需要创新和不断地学习。既能结交很多朋友，还能不断提高个人综合素质。

【理财全攻略】

大学生要兼职做婚礼司仪，需要广博的知识、较好的口才能力和随机应变的能力，只有不断学习才能达到这一点。

第5节：商标设计

大学生虽然社会经验少，但是他们头脑灵活、学识渊博，所以完全可以发挥特长优势赚钱。

“牛奶奶”、“娃宝宝”……在上海联合产权交易所项目交易库中，一件件名称诙谐的商标在叫卖着。这些起价5万元的商标挂牌不久，就被人买走。

这些商标的设计者都是一些大学生，擅长画图设计，创新点子层出不穷。曾设计并高价卖出一个地板商标的小黄介绍，商标买卖正成为新的致富途径，一些职业“炒标手”看到一个立意巧妙、读起来朗朗上口、让人过耳不忘的商标，就一掷万金买下，再转手高价出售。

设计一个商标，包括注册等费用，不超过2000元，但挂牌出卖，起码5万元。巨大的差价，让小黄的创业路走得轻松而快乐。在短短一年

第五讲：找到适合自己的开源方式



中，就赚了近百万元。

每个人的潜能和特长，都有可能给你带来财富。文学爱好者，在大学生文理科中皆有。有着较强的文字策划能力的大学生，是否想过当个“文字侠客”？不必专注于文学，比如，写新闻、写策划调查，还可以做通讯员、做评论员、做时尚的短信写手，都是不错的选择。

【理财全攻略】

每个人的潜能和特长，都有可能给你带来财富。大学生虽然社会经验少，但是他们头脑灵活、学识渊博，所以完全可以发挥特长优势赚钱。

第6节：电脑维修

电脑经过几年的发展，已经进入平常百姓家，有的家庭甚至已经有两台以上，随之而来的问题就是电脑维修。虽然说有的电脑公司承诺保修一年，但这仅限于硬件，对软件故障，却只能是送修，或者是收费上门维修。因此，对于掌握电脑维修手艺的人来说，做兼职的电脑维修员是一个不错的赚钱途径，原因有以下几个方面。

1. 大部分电脑已经过了质保期

经过十几年的个人电脑的普及，很多家庭电脑用户购买的电脑都过了质保期，需要相应的技术服务。

2. 一些电脑操作员对电脑不内行

高速发展的信息时代，各单位大都配备电脑及办公设备，配有电脑操作员，但大多数电脑操作员只会用电脑完成他们的工作，会操作常用办公软件，对电脑的维护、维修、合理的利用都不会花大心思去研究，一旦出现故障，他们就需要电脑技术服务，帮他们及时排除故障，代购相关配件



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

等。如果根据他们的要求特别指定服务，花少量的钱把专业的电脑维修员请来，即方便又划算，可以为企业节省资金，何乐而不为呢？

3. 大部分家庭电脑用户对电脑知识了解甚少

随着生活水平不断地提高，电脑越来越便宜，家庭买电脑的用户越来越多，其中有一大部分家庭都是给上学的孩子买电脑，很多人由于对电脑了解不是很深，当电脑出现一些小的故障，就不知如何处理，只好找电脑销售商。而销售商主要是以电脑销售为主，保修范围仅限于硬件，对软件的保修时间短，次数少，一旦过了保修期，他们就要收取高额的维修费，而且多数服务质量跟不上，因为他们以电脑销售为主。因此，这就为电脑维修员提供了广阔的市场空间。

【理财全攻略】

一般常见的电脑问题故障大学生们都能解决，而相当多的用电脑的人却是“菜鸟”，兼职修电脑是个不错的选择。

第7节：美发手艺

美发也是一门手艺。在我们身边，有很多人掌握一定的美发技巧，却没有从事这一行业，但是他们想在业余时间做一个兼职美发师，既能有额外的收入，又能给他人带来方便，何乐而不为呢？不过，要做好一个兼职美发师，应该具备以下四个要素。

1. 技术好

技术是最基本的条件，也是最起码的生存之本。但最主要的是要有扎实的基本功，基础是创作的源泉，只有坚实的基础，才能创造出优美丰富的发型。作为一个合格的美发师，就要做好每一个技术细节，洗、剪、吹、烫、染、造型等都要做到最好。



第五讲：找到适合自己的开源方式

2. 服务好

美发属于服务行业，但也是所有服务行业中比较难做的一个行业。因为你每天都要与形形色色的顾客打交道，大到达官贵人、娱乐名人，小到平民百姓，每个人的文化修养与生活背景都各不相同，审美标准也是各有千秋，对发型的需要更是千奇百怪，这就需要你了解顾客的心理、消费习惯、兴趣爱好等，这样才能真正满足顾客的需要。

3. 语言好

技术好可以拉来客人，语言好可以提高业绩。也就是说，你的技术再好，如果你的语言不到位，你的收入就上不来，而且留不住顾客。巧妙动态的语言、恰到好处的词汇、自然贴切的赞美，会让顾客对你产生信任感，自然就愿意接受你的建议，欣然接受你推荐的项目，你的收入也会大大地提高。

4. 观念好

剪发是门面，赚钱靠烫染。这句话听起来很商业化，但是这句话却很实在一个美发师，如果只埋头苦干，即便你拥有高超的技能，但那也只是匠人行为，因为你没有好的观念，那就是商人的头脑，你不会赚钱只会干活儿，你的价值就无法体现，你的技术就不值钱。

【理财全攻略】

做美发师的目的除了崇高的追求和职业的需求外，最终的目的是通过自身的技术、服务为自己创造财富，只有这样才能真正体现自身的价值。

第8节：足疗师

同美发手艺一样，很多人拥有足疗的爱好和手艺，所以不妨利用业余时间去做足疗师。从事足疗行业，提供服务是天职，足疗师不仅是在提供

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

服务，同时也在创造价值。因此，不要小看足疗师的职业，要把它做到最好，也需下一番功夫。

1. 顾客的要求永远第一位

足疗师应该明确，顾客是你商业活动的对象，他理应受到尊重；顾客应得到全心全意的服务，他们是你的衣食父母。从这几点来说，顾客永远是对的，这是足疗行业及服务行业应该遵循的金科玉律。

2. 保持自制力

自制力是一种对个人感情、行为的约束控制力。自制力较强的足疗师善于控制自己的情绪，约束自己的情感，克制自己的举动，使之符合自觉的目的；无论与任何一种类型的顾客接触，无论发生什么问题，都能做到镇定自若，善于掌握自己语言分寸，不失礼与人。当顾客发脾气时，保持冷静的情绪，绝对不与顾客争吵和谩骂顾客。

在日常服务过程中，由于足疗师的心理受到各种主要因素的影响，不愉快的事经常发生。在这种情况下，是把心中怨气发泄到顾客身上，还是发挥意志的作用，有意识地控制调节以至转化自己的情绪，就取决于足疗师自制力的强弱。

3. 学会轻松自如地应付顾客

有人说足疗师是永远的微笑者，这句话表现了熟练的足疗师在应付客人时那种轻松自如的愉快心态。服务业以顾客为中心，以满足顾客的需求为首要任务，这就不但要求你最大限度地方便顾客，而且要真正地了解你的客人。你必须深入顾客的内心，用他的“眼睛”来看你自己，真正掌握顾客的心理是知悉、应付顾客的基本功。

同时，你要避免与客人长谈，除非实际服务的需要，否则不要与客人常在一起，更要避免因是常客、熟客便态度恶劣或无礼。面对投诉，要微笑着应付，留心倾听顾客的投诉，应尽量使顾客觉得受重视，顾客的脾气也许只是暂时的，你也会有心情不好的时候，良好的服务会使客人心情愉快些。

此外，对待喧闹者，你不要陷入争吵，应降低声调，不要使他发怒，



第五讲：找到适合自己的开源方式

对待醉酒或行动怪异的顾客，应以礼相待，说话温和，尽量给予帮助并尽快地去服务；如果顾客喧闹或争吵，你应通报上级处理；对待带小孩的顾客，不要抱起小孩或和小孩嬉戏，对待有缺陷的顾客要特别关照，避免引起顾客的不满。

【理财全攻略】

从事足疗按摩行业，提供服务是天职，但服务同时又是商品最好的包装，服务本身就有它的相应价值。足疗按摩师不仅是在推销商品和服务，同时也在创造价值。

第9节：调酒师

调酒师是指在酒吧或餐厅配制酒水，销售酒水并让顾客领略酒的文化 and 风情的从业人员。大学生想做兼职的调酒师，需要从以下几个方面入手。

1. 对酒了如指掌

调酒师的工作离不开酒，对酒品的掌握程度直接决定工作的开展。作为一名调酒师要掌握各种酒的产地、物理特点、口感特性、制作工艺、品名以及饮用方法，并能够鉴定出酒的质量、年份等。

此外，顾客吃不同的甜品，需要搭配什么样的酒，也需要调酒师给出合理的推荐。因为酒都是由一种基酒搭配不同的辅料构成，酒和不同的辅料会产生什么样的物理化学效应，从而产生什么样的味觉差异，对于调酒师而言，是创制新酒品的基础。

2. 掌握调酒技巧

正确使用设备和用具，熟练掌握操作程序，不仅可以延长设备的使用时间、用具寿命，也是调酒师提高服务效率的保证。此外，在调酒时调酒动作、姿势等也会影响到酒水的质量和口味。调酒以后酒具的清洗、消毒

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

方法也是调酒师必须掌握的。

3. 了解酒背后的习俗

一种酒代表了酒产地居民的生活习俗，不同地方的顾客有不同的饮食风俗、宗教信仰和习惯等。饮什么酒，在调酒时用什么辅料调酒师都要考虑清楚，如果推荐给顾客的酒不合适便会影响到顾客的兴致，甚至还有可能冒犯顾客的信仰。

4. 英语知识很重要

首先，要认识酒标。目前酒吧卖的酒很多都是国外生产的酒，商标用英文标示。调酒师必须能够看懂酒标，选酒时才不会出差错，因为所有物理性质都一样的酒如果产地不同，口感会大相径庭。而且调酒师经常会遇到顾客爆满的情况，此时如果对英文标示的酒标不熟悉，还要慢慢地找，会让顾客等得着急。其次，酒吧里的顾客经常会有许多外国人，也要懂一些外语。

5. 具备较好的气质

对调酒师的身高和容貌有一定的要求，当然也并非要求靓丽如偶像明星，关键是要有得体的服饰、健康的仪表、高雅的风度和亲善的表情展示出来的综合个人气质。此外，天生心态平和，喜欢和人打交道对于顺利从业也有很大的帮助。

【理财全攻略】

作为服务行业，调酒师的工作非常直观地展示在客人面前，因此调酒师在职业能力和个人素质方面都有较高的要求。

自习室：发现自己的特长

发现自己的特长，就好像是开矿者探测和发现矿苗。只有发现了自己特长的潜力所在，才能明确自我挖潜的方向，展开挖潜的一系列行动。

第五讲：找到适合自己的开源方式



1. 从过去的学习和工作中分析自己的特长

回想一下自己在学习时，对哪一科最爱好，成绩最好？在工作中哪些方面做起来最顺手，最容易出成果？这可能就是你的特长之所在。发现了这种特长，对它加以培养，就可能成为一种具有特长的能力。

2. 从兴趣和爱好中发现自己的特长

有人长期从事某项工作，对它比较熟悉，产生了感情。由于反复进行那项工作，形成了习惯，只有做这件事才觉得舒服自在，久而久之就形成了爱好。

有些人的兴趣是从感情而来。他一接触那件事就觉得很亲近，就像有磁力似的把他吸引过来。他每做那件事就感到愉快，就像鱼投进水里一样自由自在。当他从事那件事情的时候，从来不觉得是在尽什么责任，完成什么任务，就好像是在做心爱的游戏。每当从事那种工作就忘了别的事情，甚至能达到废寝忘食的程度，学习和做事往往非常出色。这就形成了自己的某种特长。

3. 从生活和工作的实践中发现自己的特长

有些人从前没有发现自己的特长，在实践中通过试验逐渐发现和培养了自己的特长。有时候，自己觉察不出自己的特长或发展其特长的潜力所在，直到后来通过不断地探索，才把自己的特长显露出来。

4. 从突发事件中发现自己的特长

有些人从前没有发现自己的特长，在某种条件下，由于某一事项的激发，将自己的特长显露出来，这时就要抓住它，借以认识自己的特长。

5. 请他人帮助发现自己的特长

有些人有一定的特长，但不了解市场的需求，不能把市场的需求和自身的特长对接，一时难以发挥自己的特长。这时就需要请有关咨询机构、咨询专家或了解市场需要的人帮助自己发挥特长。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第六讲：小投资，大尝试

也许对于某些同学来说，做做兼职、摆摆地摊、点点鼠标、动动手脚并不过瘾，他们很想尝试一下真正的投资理财是什么感觉，顺便体会一下“三年不开张，开张吃三年”的快感。

如果说上一讲中给大家列举的赚钱招数属于“白手起家”、“小打小闹”，那么这一讲所讲的内容就很有技术含量了，建议有经济实力和头脑的同学不妨尝试一下。不过，还是那句老话：投资有风险，出手需谨慎！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第六讲：小投资，大尝试



第1课：股票不新鲜

任何事物都有其两面性，炒股一方面固然可以使大学生得到锻炼，但毕竟是一项风险较大的投资。对于一些家境好的大学生，可以适当地尝试一下。

第1节：炒股是一种学习

大学生炒股并不是什么新鲜话题，受资金、社会经验等因素制约，大学生炒股活动常常带有一定的探索性质。炒股票必然产生风险，但作为一种大胆尝试，能为今后事业发展起到“投石问路”的作用。

小李是上海交通大学的大二学生，从2012年4月开始他决定把每个月生活消费支出剩余的一部分资金投入股市。“因为想到物价涨幅超过了银行利率，我就不再把钱存银行了。我从银行取出自己的积蓄一万元，又向父母借了三万元，共四万元作为投资股市的启动资金。到现在为止，收益差不多有100%吧。”

小李虽不是金融系的学生，但经过持续关注股市动态并深入思考，也让他有了专业人士的架势。“我每天都会固定花半小时左右的时间关注股市，周末还会看看一周的政策变化和电视上的股评，再加上一些朋友的内部消息，自己对股市的走势也有了独立的判断。”小李认为，最近股市不景气，市场观望气氛浓重，满仓的不肯卖，半仓的不肯补，空仓的不肯



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

进，处在很微妙的时候。大盘在等待政策面的走向。

小李主要做中长线价值投资，他在等待重组股的时机。小李很希望自己将来有实力投资房地产。“现在是原始资本积累时期”，小李坦言，“涉足股市并不全是为了挣钱，更重要的是了解投资市场，为今后步入社会进行个人理财积累一定的经验。”

小李对于股票的认识是较为准确的，他虽然不是金融系的学生，可是炒股作为一项理财技能，也是需要积极探索和了解的。小李正是在这样的探索中，对股票有了更好的了解，从而为今后的股票投资奠定了坚实的基础。

【理财全攻略】

股市有风险，投资须谨慎。

第2节：炒股的目的是何在

大学生炒股需要想明白目的是什么：是想在这行业里发展，还是想赚一笔就跑？

“能赚最好，不赚拉倒”是刁胜超的一句口头禅。这位江苏科技大学船舶与海洋专业大二学生的目标是，三年后能通过炒股赚到买房的钱。

刁胜超的伯父是最早一批入市的股民，受伯父影响，刁胜超对金融投资也产生了浓厚的兴趣。他认为“买基金不动脑”，因此在经过一番观察后，在今天的牛市浪潮中加入了炒股大军。为了方便炒股，刁胜超还专门建立了QQ群，他每天都会在群里与股友们讨论股市行情。



第六讲：小投资，大尝试

像刁胜超这样实盘炒股的大学生并非个例。据了解，全国高校金融专业有将近 80% 的学生建立了正式的股票账户进行实盘炒股，而其他非金融专业的炒股大学生亦不在少数。有着敏锐嗅觉又勇于尝试新鲜事物的大学生也越来越多地出现在了股市中。他们投资股票的金额大部分都在 1000 元到 5000 元之间，资金则大部分来源于父母，此外还有奖学金，打工收入等。

大学生往往“股龄”不长，南京某高校大四学生陈闻算是比较“资深”的一个。陈闻自高一起就经常阅读金融方面的书籍，2012 年 8 月，他买了第一只股票，当初买的时候是每股 3.46 元，如今已经涨到 10 多元了。“今年 2 月，我又买了一只股票，现在每股已经涨了 5 元多。”尽管手头的几只股票涨幅都不大，陈闻却保持乐观：“股市就该放长线，再等 8 个月也不怕！”

“股票涨跌不定，有的人买了以后一直不涨就急得不行，也有的人见股票刚涨了一元就兴奋地全部抛掉了，所以炒股最关键的就是心态。中国股民普遍经历了熊市，锻炼了心理承受力，而大学生大都开始炒股时，又没有什么经济来源，一旦被套牢就无钱翻本，所以往往心态较差。”陈闻说起隔壁宿舍的一个同学，“开口闭口都是谈股票，还喜欢与人就股票的涨跌打赌，有时候竟在半夜爬起来研究股票，心理压力很大。”

对于近日来的股市大跌，陈闻说：“我买的那只股票，上午看时跌到 44 元多，刚才我看又涨到 49 元多了。总的来说是不暴涨暴跌的，比较稳。即便现在跌一些也无所谓，我觉得这个公司比较有潜力，准备等它升到 100 元左右才卖。”

事实上，像陈闻这样心态平和的大学生股民并不多见。人们总说，风险是涨出来的，机会是跌出来的。“股市飘红”的同时也意味着风险的上涨，“股市飘绿”则意味着压力的增加，象牙塔里的大学生们究竟能否承受这些风险和压力呢？



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

我认为，任何事物都有其两面性。在大学期间投入股市，对于在校学生尤其是金融专业的学生，是能够更深刻地了解市场、感悟投资经验的。但对于炒股，必须慎重对待，可以适当地尝试一下。

【理财全攻略】

“股市飘红”的同时也意味着风险的上涨，“股市飘绿”则意味着压力的增加，象牙塔里的大学生们需要有掌控风险和承担压力的能力。

第3节：关键在于选股

每个人的个性不同，操作风格也会不同，找准一条适合你自己的投资之路，非常重要。建议新手不要急于入市，先多学点东西，可以网上模拟炒股，先了解下基本东西，对入门学习、锻炼实战技巧很有帮助。

第一，找一只只有规律、波段节奏运行明显的股票去做。有一些人就是这样操作的，哪只股票跌破7元了，他们买进持有，涨到11元了，果断抛售，当年股市惨烈下跌，他们不但没有亏一分钱，反而赚了倍数以上的收益。按照简单、正确的方式重复做，自己也成为个股主力。

第二，找一只放心的中小盘成长股，低价买进，安心持有。很多人苦恼地说，不懂得技术高低的变化，不懂得如何高抛低入，其实初级阶段就是看着K线照“葫芦画瓢”，真正的投资家是完全不理睬K线。技术面分析说的是“阻力”和“支撑”，数的是“浪”和“顶”，基本面分析是认这只股票值多少钱，不到目标不卖出。

第三，多掌握市场信息，多了解自己想投资的上市公司基本面情况变化。

第四，多学习政策信息。中国股市本身就是政策市场，股指连续暴跌到一定程度，政策就不容许下跌了，并会出台稳定措施，这个时候，你就

第六讲：小投资，大尝试



不要盲目看空了，可以选择一些宏观经济政策积极鼓励、扶植的朝阳产业上市公司的股票慢慢做多，一旦上升趋势建立，马上买进龙头股。需要注意的是，你要坚持中小盘去选股，并且要坚持净资产收益率、产品毛利率都不小于 30%的品种投资，要买那些被熊市调整、杀跌到几元钱的股票，趁它们价值低估的时候去大胆买进。这些事实说明，炒股看政策，看大方向，看准确的权威信息，也是确保轻松赚钱的方式。

【理财全攻略】

和其他股市新手一样，大学生炒股时首先要学会选股，这样才能为下一步的买入打下基础。

第 4 节：买入的最佳时机

目前市场由于影响股价变动的因素非常之多且较为复杂，所以我介绍以下方法以供大家参考，投资者也可自行把握，灵活应用到实践当中。

1. 潜伏底向上突破是买入的最佳时机

潜伏底的形成是由于股价经过长期的下跌，已到了跌无可跌的地步，投资者暂时找不到买进的理由，多空双方达成平衡，致使股价在一个极其狭窄的区间内波动，成交量也萎缩至极点，在 K 线图上表现为小阴小阳交错的水平状。最终，在利好消息的刺激和庄家的参与下，股价向上突破，成交量也不会寻常地放大，上升行情迅速展开。

2. 股价放量向上突破上升三角形的上边压力线时是买入的最佳时机

跌破支撑位后重新上升回到支撑位之上的时间不会太长（两周以内），如果股价长时间不回到支撑位之上或又跌回其下且走势疲软，还是暂时止损出局为上策。上升三角形向上突破是最佳买入的时机，上升三角形通常出现在上升趋势的中途，是较为常见的中途整理形态，它是在股价经过前



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

一阶段的大幅上涨之后，进入回调整理阶段所形成的。股价回落的低点一个比一个高，而高点却在同一水平受阻，最后股价向上放量突破阻力，展开新的上升浪。

3. 底部缺口向上突破是买入的最佳时机

缺口，是股价没有成交的范围，它的出现往往是受到利多或利空的消息及主力介入或出货的影响，造成投资者情绪的冲动和多空双方力量的失衡而形成的。缺口的出现特别是突破缺口的出现通常预示着后市将有一轮较大的上涨或下跌行情的产生，从而成为判断买入时机的一种标准。

4. 大盘暴跌是中短线买入的最佳时机

暴涨迟早会有暴跌，暴跌必然会有报复性的反弹或上涨，这是市场一而再、再而三地得到过验明的规律，而且涨得越高跌得越深、越惨，跌得越深涨得越高。就沪、深股市大盘而言，每年都会发生数次暴跌或急跌，而无论何种原因导致的暴跌或急跌，都是中短线最佳的买入时机，后市都必然会有强劲的反弹或上涨，这是因为每一次暴跌都是市场传言利空造成市场恐慌性抛盘所致，待事后证实并无利空就会报复性的上涨，即使后来真的出台利空，利空对市场的作用早已消化，利空出现反而是利好，也必然大幅上涨。因此，暴跌是股市难得的买入机会，是又一次财富大分配的良机。

5. 中短期如有相当的升幅，是买入的最佳时机

如能确认前期的成交密集区有主力建仓，在其将股价击穿支撑位并加速下跌时可逢低买入，如不能确认则等待股价再重新返回以前的成交密集区或以前的低点之上时再买进，此时股价向上的趋势已经明确，涨升刚刚开始而已。在股价经过较长时间的下跌和底部完成之后，某日股价突然向上跳空、高开，并与前一日的股价之间留下没有成交的一定区域而放量上涨，缺口也在短期内未予回补，通常是该股开始进入拉升阶段的标志。

6. 低位长上下影十字星连续出现是中线买入的最佳时机

股价在经过较长时间和较大幅度的下跌之后，在低价区域止跌企稳，一段时间内 K 线图表现为较长的上下影线的小阴或小阳十字星且伴随温和

第六讲：小投资，大尝试



的成交量，这通常是因为庄家在悄悄吸筹所致，其持续时间往往是几个星期甚至更长，而股价却在一个高低价位相差不大的狭小范围内波动，给人的感觉是上涨或下跌都不容易。庄家建仓末期，由于浮动筹码越来越小，要吸到更多的筹码，股价会小幅上涨，K线图上会出现持续数天的小阳线，成交量也渐渐放大，此时突破拉升就将开始。因此，当股价在低位连续出现长上下影的十字星时应是中线的买入时机，而股价向上盘升时是最佳的买入时机。

7. 圆形底末期是买入的最佳时机

圆形底是股价在构筑底部阶段时期，股价和成交量均呈现圆形变化的底部反转形态。圆形底的形成是股价经过一段时间的下跌之后，导致空方力量减弱，股价下跌速度明显减缓，同时成交量也递减，然而使股价难以深跌。此后逢低买盘又逐步增加，成交量也温和放大，股价缓慢爬升，到最后股价向上突破，出现急升，成交量也快速放大。

【理财全攻略】

买入股票，没有一定的最佳买入时期，投资者应综合多方面的因素，灵活运用。

第5节：什么时候卖出

在我看来，股票的涨跌和卖出是没有关系的。只有在三种情况下才可能作出卖出股票的决定。

1. 公司的基本面出了问题

一个公司本来是很好的运营方式，生意做得好好的，因为一些形形色色的原因，导致它的盈利模式不能够继续了。或者说由于管理层的原因，公司在经营方向上犯了很大的错误。这时候就需要卖出股票了，和股票涨



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

跌是没有关系的。

2. 个股的价值被高估了

如果个股上涨过大、过快，超过了它的内在价值，股价已经充分反映了未来很多年的业绩，这个时候也是一个卖出的机会。

3. 发现更好的投资标的物

股票下跌和你卖不卖股票是没有联系的。如果你对一家公司有很深刻的了解，你认为现在的价格并没有充分反映出它的价值，那么仍要保持密切关注。如果这家公司的股价跌了，那么你应该做的就是继续买进，下跌只是给你一个在更低价格买入，摊低总体成本的好机会而已。反过来说，如果你没钱了，那么就不用管它了，把它束之高阁就行了，你唯一需要做的就是等待，同时继续跟踪这家公司的运营情况，做太多事也没必要。

【理财全攻略】

能否掌握好卖出的时机，决定着投资者能否获得更大收益。这一点对于大学生股民同样重要。

自习室：妥善控制股市风险

股市中风险莫测，投资者需要抵御市场风险，就必须掌握抗衡股市风险的能力，它们主要包括以下四种能力：

1. 资金管理的能力

综观股市中的成功投资者，基本上都是善于运用资金管理艺术的行家。面对着股市瞬息万变的市场环境和高速扩容的市场容量，过去陈旧的资金管理理念逐渐不能适应市场的变化，那种等待股市低迷时满仓买入，并一路持有到牛市顶峰时再满仓卖出的低级资金管理方式终将被市场淘汰。资金管理的目标有两方面：一方面是由于股市中没有人能百战百胜，

第六讲：小投资，大尝试



当判断失误时，要能凭借完善的资金管理使资金少受损失或不受损失。另一方面要能达到上涨时手中有持股可以获利，下跌时有资金可以低买的效果。

2. 规避风险的能力

在证券投资中，即使最好的解套策略也比不上事先避免套牢的策略，与其被套后资金缩水，心情备受煎熬，费尽心机地想着如何保本解套，不如事先学习并掌握一些防止被套、规避风险的能力，做到防患于未然。当市场整体趋势向好之际，投资者不能过于盲目乐观，更不能忘记了风险的存在而随意追高。在跌市中更要注意，不能随意抄底。股市风险不仅仅存在于熊市，牛市中也一样有风险。如果不注意规避股市中隐藏的风险，就会很容易遭遇亏损。

3. 解除风险的能力

当投资者已经处于被套境地时，就要应用解套策略，解套策略可以分为主动性解套策略和被动性解套策略。主动性解套策略包括：斩仓、换股、做空、盘中T+0；被动性解套策略包括补仓和捂股。此外，还有更加重要的解套策略：解除心理的套牢。

4. 扭亏为盈的能力

相对于解套能力而言，这是一种更高级别的投资能力，套牢本来是被动的，但如果能采用正确的方法，完全可以实现化被动为主动，即使是被套的筹码，如果运用得当也一样可以带来丰厚的利润。

这四种能力的前两种能力是用于防范风险的，而后两种能力是当已经遭遇风险侵袭时使用的，正确地掌握这些能力是投资者在股市中立于不败之地的最根本途径。

捡起身边的财

——大学生理财全攻略



第2课：基金赚大钱

对于大多数没有时间研究市场的同学而言，“基金定投”可以说是省时省力的投资方法。“每个月扣款买基金”的方式更能在不知不觉中存下一笔固定的资金，让很多同学在三五年之后，发现竟然还有一笔不小的积蓄。

第1节：买基金，赚大钱

众所周知，投资的风险和收益成正比，以下三款投资品种具有一定的本金风险，与此同时投资收益也较为可观，需要在具备一定市场基础知识的前提下，做出一些简单的分析和判断：

1. 债券基金

债券基金又称为债券型基金，是指专门投资于债券的基金，它通过集中众多投资者的资金，对债券进行组合投资，寻求较为稳定的收益，投资起点 1000 元。因为债券基金投资的产品收益都很稳定，相应的基金收益率也较为稳定。产品的收益由债券市场的利率决定，扣除相关费用，当前预期变化收益率约在 3.3%~3.5% 之间。此外，投资债券基金时，要特别关注市场利率的变化，也就是央行加息和降息。因为债券收益和市场利率成反向关系，如果进入降息周期，债券基金的收益率会越来越高，反之，则收益率降低甚至有可能造成本金亏损。

2. 股票型基金

股票型基金是指 60% 以上的基金资产投资于股票的基金，投资起点

第六讲：小投资，大尝试



1000 元，属于高风险高收益的投资品种。由于基金资产大部分投资于股市，因此对股市走势作出正确的预判就显得尤为重要，需要大学生对影响股市走势的政策面、资金面信息有较为全面的了解。

基金的收益率从高到低依次为：股票型基金、债券基金、货币市场基金。但从风险系数看，股票型基金远高于其他两种基金。

3. 账户贵金属

账户贵金属包括账户金、账户银、账户铂等，以最常见的账户金为例，账户金也叫“纸黄金”，是建行提供的一种不提取实物的贵金属投资品种。通过把握金价走势低吸高抛，赚取黄金价格的波动差价，交易起点是 1 克。按照现在的金价计算，投资起点约 300 元，而影响账户金价格的主要因素是美元、石油、国际政治经济局势等。

【理财全攻略】

相对于股票来讲，基金风险低，收益稳定，想在这方面投资的大学生可以考虑。

第 2 节：基金赚钱的关键

选择基金也是一门大学问。有些投资人喜欢买绩效第一名的基金。其实，第一名的基金往往得重押某些股票，绩效虽然暂时居前，却不代表年年都能获得稳定的报酬。投资基金，挑选绩效稳定居前的基金，反而比较重要。

除了绩效导向，选择一家好的投信公司，也是你挑选基金的考量重点。

什么是“好”的投信公司？好的投信公司是指市场风评佳、合法诚信的公司，这可以从平常报章杂志的报道里，了解各家投信的状况。此外，选择投信公司的同时，还要评估投信公司的研究团队，包括以下几

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

个方面。

1. 公司诚信度

基金公司最基本的条件就是必须以受益人的利益为依归，内控良好，不会公器私用。

2. 基金经理人的素质和稳定性

变动不断的人事状况很难传承具有品质的企业文化，对于基金操作的稳定性也有负面的影响。

3. 产品线广度

产品种类越多的公司对客户越有利。因为在不同市场，有不同的涨跌情况，产品种类多的公司，可以提供客户转换到其他低风险产品的机会。

4. 受益人数

总受益人数越多，投信公司经营风险越小。假如客户只集中在几位法人之中，大客户的货币进出影响基金操作策略极大，同时客户过分集中，基金操作容易受到特定人的影响。如果受益人数越多，就越可以分散这类风险。

5. 旗下基金整体绩效

基金的最终目的，是要为投资人赚钱，绩效当然重要。看一家公司旗下基金的绩效是否良好，就可以了解其基金的品质。

6. 服务品质

享受良好服务是客户的基本权益，服务品质好的公司，通常代表公司以客户利益为归依的文化特质。

目前一个基金经理人可以操作不止一只基金，明星基金经理人的时代已经过去，取而代之的是研究团队的实力。因为只有以研究团队取胜，基金绩效才不会因为一个人离职而大受影响。

要怎么判别投信公司究竟是研究团队导向或是明星基金经理人导向？如果一家投信旗下的10只基金当中，只有一只基金的绩效好，这时就要提高警觉了。

还要记住，选择一家好的投信公司后，千万不可以“照单全收”，要



按照投信公司的专长去挑选商品。投信公司就好比是一家精品店，而不是杂货店，要挑商品，就要挑镇店之宝，买该家投信操得最好、最擅长的基金。

【理财全攻略】

选择一家好的投信公司，能够为你的基金理财提供良好的收益，这一点对于大学生投资者同样重要。

第3节：攻守兼备买基金

或许你对股票市场不太熟悉，或者觉得自己没有时间或精力去挑选好股票，那么建议你不妨考虑一下基金投资吧，相信现在的播种会给你带来相当的回报。

基金是一种“攻守兼备”的理财产品。所谓“攻”，是指有的基金产品虽然存在比较大的风险，但能给投资人带来比较高的长期收益；所谓“守”，是指有的基金产品在风险低的情况下，能给投资人创造比较满意的回报，而且买卖所付出的费用几乎为零。经过多年的发展，目前国内基金品种日益丰富，大致可分为股票基金、混合基金、债券基金与货币基金，基本能满足投资者在流动性与收益性方面的需求。那么，如何投资这些基金产品？

一般来说，基金投资要考虑三个基本因素：

一是成本。买卖基金要支付申购、赎回、管理与托管费等，这些费用加起来，有的产品占到3%以上；

二是收益。不同基金产品，收益是不一样的，股票基金年平均收益可在8%以上，而货币基金平均收益很难超过8%；

三是风险。基金收益率上下波动可能给投资人带来损失，这是买卖基

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

金必须承受的风险。不同的基金产品，风险是不一样的，股票基金损失率可达 20%，但货币基金一般来讲不存在投资损失。理论上讲，预期收益越高，所应承受的风险也越大，实际情况也是如此。比如，买股票基金，你可以获得 10%以上的收益，但你可能要承受 10%甚至更大的损失；而买货币基金，虽然你很难获取 10%以上的收入，但也不会承受 10%的损失。

这里为你在选择基金时需要留心的几个方面提供一些建议：

第一，基金购买不是越便宜越好。净值为 1.05 和 0.95 的基金哪个更值得买呢？这可不是能轻易判断的问题。基金投资不仅仅要关注当前的投资成本，更重要的还是以后的表现业绩。一只基金能不能给你带来回报，带来收益，其决定因素有很多。故而基金购买时不能仅看当前净值，而更应该关注基金公司的品牌、诚信度以及基金经理的管理水平，过往业绩等等，这些都将决定基金的相对长期业绩表现。

第二，排名的意义。权威评级机构的基金排行榜，固然是对基金的业绩表现和收益情况进行了准确的整理和排序，排名前列的基金也确实在过去的一段时间里通过自己的优异表现证明了自己的投资价值。但仅此信息，并不能完全作为你购买的全部理由。每个基金都有自己的风险收益特征，排在前面的基金风格是否适合你呢？同时，排在前面的基金可能已存在较高的投资成本，这些都应该成为你当前投资要考虑的要素。

第三，老基金好还是新基金好？这可能这是困扰很多投资者的问题。是购买已运作一段时间的老基金，还是选择刚刚开始认购的新基金呢？其实，投资者只要牢记以下几点原则，就能轻松解决问题了。

(1) 不论新旧，只论“适不适合”。购买基金重点应该是选择适合你的风险承受能力，长期理财目标的基金；

(2) 不论新旧，只论“成长性”。投资者应把重点放在研究新基金所涵盖的投资品种是否具有持续的增长潜力上，同时全面地考察自己的投资组合。

(3) 不论新旧，“时时归零”。新老基金同样面对的是未来环境，同样接受日后经济起伏的考验，它们收益的不同是因为选股或择时的不同，



而不是因为它们是新基金或者老基金。

掌握了这些基金投资概念，相信可以为你把握投资时机，发挥理财功效助上一臂之力。

【理财全攻略】

购买基金是一项系统的工程，在选择上需要一定的投资概念和基本知识。只有这样，在基金投资中才能稳操胜券，获得良好的收益，有效地规避风险。

第4节：赎回基金的时机

基金投资无异于股票投资，但我国基金行业还处于发展阶段，选择合适的基金要相对简单些，“择时”仿佛更重要些，尤其是何时卖出，更是一门大学问。只有卖出基金实现收益，才是衡量投资基金业绩的硬道理。要想准确地算出卖出的最佳时机不是容易的，但只要遵循几个常见的原则，可以找出相对接近的最佳时机，实现较好的收益。

第一，卖在行情高涨时，买在行情低迷时。我们应看到，我国股市的有效性正逐步增强。人们在判断和考察股市走势及个股的选择方面，标准正逐步趋于统一，所作出的判断具有很高的趋同性。一般情况下，在宏观经济景气度很高的情况下，股市行情也随之高涨，成交量频创新高，这个时候就是卖出股票或基金的最佳时点。相反，当经济景气循环落入低谷，投资人信心低落，股市行情也随之跌落。但此时正是买入基金的最佳时点。

第二，考虑基金的费率规定，选择合适的赎回时机。基金管理人在募集基金时，为了吸引更多投资者，鼓励投资者更长期地持有所投资的基金，针对不同情况设立不同的赎回费率。有些基金在持有满半年或一年



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

后，赎回费率减半或者全免等。所以在选择赎回时，要问清楚相关的赎回费率的规定。

第三，基金业绩明显不佳时，要勇于舍弃，转换为其他基金。基金投资操作不同于一般的股票投资，它更加倾向于长期性投资，投资者可以容忍短期的绩效不佳，如连续三个月或是半年，但如果等到一年以后基金业绩仍然没有起色，就要毫不犹豫地“割肉”卖掉，转换为历史业绩优秀、表现比较稳定的其他基金。尽管我们说基金的历史业绩并不代表未来，但是一般来说，基金业绩稳定性还是值得期待的。

第四，发现基金管理人的操作有问题时，应该毫不犹豫地赎回。众所周知，基金管理人和持有人之间由于各自追求利益的不同，将不可避免地导致基金管理人“道德风险”问题。投资者如果发现自己投资的基金被管理人用作利益输送的工具，换句话说，管理人为了给特定人谋取利益，牺牲投资人的权益，就应立即卖掉该基金，不必再寄予任何期待。

【理财全攻略】

要想准确地算出卖出的最佳时机不是容易的，但只要遵循几个常见的原则，就可以找出相对接近的最佳时机，实现较好收益。

自习室：如何规避基金风险

在新基金发行不力的情况下，许多基金公司都加大了对基金定投的营销。相比一次性投资，定投的优势是显而易见的。定期定额投资基金的投资起点低，不加重经济负担；每月自动扣款，具有强迫储蓄的功效，为投资人积累了资金；长期坚持，还可以获取复利收益。定期定额投资，长期下来就可以有效摊低投资成本，投资者也不必为选择合适的投资时机而劳神费力。

但也有专业人士表示，定投基金不当，也会造成投资的失利，从而产

第六讲：小投资，大尝试



生不必要的投资风险。在具体的基金投资操作过程中，还需要投资者对定投风险有充分的理解和把握，从而规避基金投资中的风险。

第一，制订定投计划而不是修正定投计划。俗话说，正确做事比把事情做正确更重要。投资者在进行基金产品投资时，制订投资计划是非常有必要的，这对确立投资目标和方向将起到积极作用，尤其是对于定投基金产品，更是一项有技巧的投资，需要投资者在具体的基金投资过程中加以注意。

第二，评定定投业绩应当注重长期业绩和绝对业绩，忽略或者淡化短期业绩。对于投资者来讲，这一点是非常重要的。由于追求基金业绩排名的缘故，基金管理人不得不将投资眼光停留在短期的业绩方面。这对于投资者来讲是极其不利的。追求短期业绩的结果将使投资者养成频繁操作的投资习惯，从而产生投资中的风险。

第三，定投不是定收益。尽管基金定投是一种“积少成多、聚沙成塔”的投资方式，但对于投资者来讲，定投绝不是一种简单的资金投入，更不是盲目地选择定投品种，也不是坐享基金的收益。投资者选择不当的定投品种，同样会由于基金净值波动而产生相应的投资风险。这对于投资者来讲是极其不利的。因此，以固定收益的眼光看待定投产品是不可取的。

第四，定投不是集中投资，也应当讲究投资组合的艺术。基金定投的基本特点是在固定的时间、以固定的金额购买基金，但并不表示投资者不可以构建有效的投资组合。投资者完全可以采取办理几份定投品种的方式，从而避免基金集中投资的风险。

第五，定投不是终身投资。不同的基金产品具有不同的风险收益特征，而基金管理人管理和运作基金的能力更是千差万别，这也造成了基金管理人在管理和运作基金产品方面的业绩差异化。因此，选择优质的具有良好成长性的基金产品，对于投资者来讲是非常有利的。因此，依据市场环境，结合定投基金产品的基本面情况进行适度的基金产品转换是非常有必要的。



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

第3课：债券最稳定

对于收入较低、抗风险能力差的大学生们来说，债券的收益比较稳定，变现能力也比较强，风险不高，是一种适合大学生投资与储蓄双重目的的很好的理财工具。

第1节：收益稳定买债券

债券是经济主体为筹集资金向投资者出具的承诺，在一定时期支付利息和偿还本金的债务凭证。按照发行主体的不同，分为政府债券（又称国债）、企业债券、金融债券。

在我国目前的证券市场上，企业债券的数量很少，金融债券多一些，最多的是国债。金融债券和国债的信用度都非常高，而金融债券主要是由机构投资者买进，因此适合于大学生的主要是国债。

国债是由国家发行偿付，因此具有最高的信用度，被公认为最安全的投资工具，但是收益也是各种债券中最低的。国债的发行价格和利息支付方式比较复杂，但是国债的利率也是根据银行利率制定的，其收益率一般都要比同期的定期存款利率稍高，并且国债的利息收入是免税的。

因此国债作为个人投资的渠道，要优于定期存款。对于收入较低、抗风险能力差的大学生们来说，是一种很好的理财工具。



【理财全攻略】

债券的收益比较稳定，变现能力也比较强，风险不高，是一种适合大学生投资与储蓄双重目的的很好的理财工具。

第2节：债券投资的原则

我们要驾驭某一事物，必须先摸清它的运行规律，然后我们再来按这个规律办事，投资债券也应如此。

1. 收益性原则

这个原则应该说就是我们投资者的目的，谁都不愿意投了一笔血本后的结果是收益为零、只落得个空忙一场，当然，我们更不愿意血本无归。

现在我们着重探讨不同种类的债券收益性的大小。国家（包括地方政府）发行的债券，是以政府的税收作担保的，具有充分安全的偿付保证，一般认为是没有风险的投资；而企业债券则存在着能否按时偿付本息的风险，作为对这种风险的报酬，企业债券的收益性必然要比政府债券高。

2. 安全性原则

我们已知道，投资债券相对于其他投资工具要安全得多，但这仅仅是相对的，其安全性问题依然存在，因为经济环境有变、经营状况有变、债券发行人的资信等级也不是一成不变。就政府债券和企业债券而言，政府债券的安全性是绝对高的，企业债券则有时面临违约的风险，尤其企业经营不善甚至倒闭时，偿还全部本息的可能性不大，因此，企业债券的安全性远不如政府债券。

对抵押债券和无抵押债券来说，有抵押品作偿债的最后担保，其安全性就相对要高一些。对可转换债券和不可转换债券呢？因为可转换债券有随时转换成股票作为企业的自有资产对企业的负债负责，并承当更大的风

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

险的这种可能，故安全性要低一些。

3. 流动性原则

这个原则是指收回债券本金的速度快慢，债券的流动性强意味着能够以较快的速度将债券兑换成货币，同时以货币计算其价值不受损失，反之则表明债券的流动性差。

影响债券流动性的主要因素是债券的期限，期限越长，流动性越弱，期限越短，流动性越强，另外，不同类型债券的流动性也不同。如政府债券，在发行后就可以上市转让，故流动性强；企业债券的流动性往往就有很大差别，对于那些资信卓著的大企业或规模小但经营良好的企业，其发行的债券流动性是很强的，反之，那些规模小、经营差的企业发行的债券，流动性要差得多。

因此，除了对资信等级的考虑之外，企业债券流动性的大小在相当程度上取决于投资者在买债券之前对企业业绩的考察和评价。

【理财全攻略】

摸清债务投资的一些规律和原则，就能为自己的投资赚得良好的收益。

第3节：债券投机风险高

债券与股票相比，虽然收益相对稳定，风险相对要小，但这不是绝对的，要真正获得既稳定又较大的收益，不动一番脑筋是不行的。有人说，所有证券投资赚钱的多是靠投机，你即使不相信这个观点，但也无法否认它有一定的合理性。

究竟投资与投机有多大的区别，理论界至今也没有分出个子丑寅卯来，大致可以肯定的是，投资是未来比较稳定的收入和相对安全的本金之间的媒介，含有已知的风险程度；投机却要承当较大的风险，确定性和安

第六讲：小投资，大尝试



全性比较低。债券投机一般有如下情形：

1. 多头与空头

多头看涨是买方（先买后卖），空头看跌是卖方（先卖后买）。但是，市场上影响债券价格的因素很多，无论是多头，还是空头，未必能如愿以偿。当多头买进债券后，期望它涨价了好卖出去获利，可是事与愿违，价格却跌了，卖出又无利可图，不如静观其变，这种情况即多头套牢；相反，空头卖出债券后，价格却不断上涨，买回无利可图，只有死等它跌价，这便形成了空头套牢。

2. 买空和卖空

两种都是证券操作者利用债券价格的涨落变动的差价，在很短的时间内买卖同一种债券，从中赚取价差的行为。

比如，甲在某证券公司开设户头后，他预计很可能会涨，于是在开盘后就买进某种债券，其后，该债券果然上涨，涨到一定的程度，他卖出同数量的债券。在这一进一出之间，获得进出之间不同价格的差额，就是买空和卖空。

又如乙认为行情会下跌，他就先卖出某种债券，其后，该债券价格果然下跌，他又买回同量的该债券，这样进出之间，同样也得到了利润，这便是卖空和买空。

这两种情形，都因单位价差幅度小，变化速度快，风险较大，所以事前必须研究行情的起落，交易过程中要有灵通的信息和精通操作的变化，行动也要迅速、准确。

【理财全攻略】

作为大学生，了解债务投资的风险，谨慎而行，就能避免不必要的损失。

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

自习室：如何避免债券风险

债券主要风险及规避方法：

1. 利率风险

利率是影响债券价格的重要因素之一，当利率提高时，债券的价格就降低，此时便存在风险。

规避方法：应采取的防范措施是分散债券的期限，长短期配合。如果利率上升，短期投资可以迅速地找到高收益投资机会，若利率下降，长期债券却能保持高收益。总之，一句老话：不要把所有的鸡蛋放在同一个篮子里。

2. 购买力风险

购买力风险是指由于通货膨胀而使货币购买力下降的风险。通货膨胀期间，投资者实际利率应该是票面利率扣除通货膨胀率。如债券利率为10%，通货膨胀率为8%，则实际的收益率只有2%，购买力风险是债券投资中最常出现的一种风险。

规避方法：对于购买力风险，最好的规避方法就是分散投资，以降低风险，使购买力下降带来的风险能被某些收益较高的投资收益所弥补。通常采用的方法是将一部分资金投资于收益较高的投资品种上，如股票、期货等，但带来的风险也随之增加。

3. 变现能力风险

变现能力风险是指投资者在短期内无法以合理的价格卖掉债券的风险。如果投资者遇到一个更好的投资机会，他想出售现有债券，但短期内找不到愿意出合理价格的买主，要把价格降得很低或者很长时间才能找到买主，那么，他不是遭受降低损失，就是丧失新的投资机会。

规避方法：针对变现能力风险，投资者应尽量选择交易活跃的债券，如国债等，便于得到其他人的认同，冷门债券最好不要购买。在投资债券之前也应考虑清楚，应准备一定的现金以备不时之需，毕竟债券的中途转

第六讲：小投资，大尝试



让不会给持有债券人带来好的回报。

4. 经营风险

经营风险是指发行债券的单位管理与决策人员在其经营管理过程中发生失误，导致资产减少而使债券投资者遭受损失。

规避方法：为了防范经营风险，选择债券时一定要对企业进行调查，通过对其报表进行分析，了解其盈利能力和偿债能力、信誉等。由于国债的投资风险极小，而企业债券的利率较高但投资风险较大，所以，需要在收益和风险之间作出权衡。

5. 违约风险

违约风险是指发行债券的公司不能按时支付债券利息或偿还本金，而给债券投资者带来的损失。

规避方法：违约风险一般是由于发行债券的企业经营状况不佳或信誉不高带来的风险，所以在选择债券时，一定要仔细了解企业的情况，包括企业的经营状况和企业以往债券的支付情况，尽量避免投资经营状况不佳或信誉不好的企业债券，在持有债券期间，应尽可能对企业经营状况进行了解，以便及时作出卖出债券的抉择。同时，由于国债的投资风险较低，保守的投资者应尽量选择投资风险低的国债。

6. 再投资风险

再投资风险是指购买短期债券，而没有购买长期债券，会有再投资风险。例如，长期债券利率为 14%，短期债券利率为 13%，为减少利率风险而购买短期债券。但在短期债券到期收回现金时，如果利率降低到 10%，就不容易找到高于 10% 的投资机会，还不如当期投资于长期债券，仍可以获得 14% 的收益，归根到底，再投资风险还是一个利率风险的问题。

规避方法：对于再投资风险，应采取的防范措施是分散债券的期限，长、短期配合，如果利率上升，短期投资可迅速找到高收益投资的机会，若利率下降，长期债券却能保持高收益。也就是说，要分散投资，以便分散风险，并使一些风险能够相互抵消。

捡起身边的财

——大学生理财全攻略



第4课：外汇并不难

外汇投资其实距离我们并非遥远，它同保险、股票、期货等投资项目一样，是一种处在我们身边的投资方式，并且由于其方便、快捷、安全、门槛低等一系列特点，更是一种适合大学生的投资方式。

第1节：外汇理财并不难

有不少人认为外汇投资是一件离个人很遥远的事，以为这需要渊博的知识，高深的技术，专业的功底，涉及每个大国，美国、英国等，这些都是离个人太远的东西。但是事实呢？并非如此。

外汇投资利用的是外汇平台。在这个平台上，你不用去这家企业，同样可以收集到这家企业的信息，从中发现你所需要的。

有人觉得汇率波动幅度有限，因此盈利机会不大，但是不要忽略这样一个事实，利润率再低，对于有着保证金制度的外汇操作而言也是一笔不菲的盈利。1992年英镑在索罗斯的阻击下一夜疯狂贬值近20%，索罗斯因阻击英镑、一夜赚取10亿美元的利润而从此闻名于世，足以证明了外汇投资的盈利空间之大。

而且，与股票市场相比，投资外汇市场的最大便利就是国际外汇市场的成熟性。这里所说的成熟性并不是指外汇市场中汇率的稳定不变，而是指外汇市场投资者操作的规范性及巨额的成交量。每天近4万亿美元的成交量意味着汇率的波动是市场力量作用的结果。市场对任何一个投资者而言都



是公平的，只要掌握一定的分析方法，掌握尽可能多的市场信息，就可以通过市场投资行为获得回报。

【理财全攻略】

相对于其他投资，外汇投资方便、快捷、门槛低，比较适合大学生投资。

第2节：外汇投资的策略

无论是投资国内市场，还是投资国外市场，不论是投资一般商品，还是投资金融商品，投资的基本策略是一致的，在更为复杂的外汇市场上尤为如此。各人投资的策略虽有不同之处，但有一些是基本的，如下面的策略总结：

1. 以闲余资金投资

如果你以生活费来投资，万一亏蚀，就会直接影响你的生计，同时在投资市场里失败的机会就会增加。因为用一笔不该用来投资的钱来生财时，心理上已处于下风，故此在决策时亦难以保持客观、冷静的态度。

2. 知己知彼

需要了解自己的性格，容易冲动或情绪化倾向严重的人并不适合这项投资，成功的投资者大多数能够控制自己的情绪且有严谨的纪律性，能够有效地约束自己。

3. 切勿过量交易

要成为成功的投资者，其中一项原则是随时保持3倍以上的资金以应付价位的波动。假如，你资金不充足，应减少手上所持的买卖合同，否则，就可能因资金不足而被迫“斩仓”腾出资金出来。

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

4. 摒弃幻想

不要感情用事，过分憧憬将来和缅怀过去。一位美国期货操盘手说：“一个充满希望的人是一个美好和快乐的人，但他并不适合做投资家，一位成功的投资者是可以将他的感情和交易分开的。”

5. 勿轻率地改变主意

预先订下当日入市的价位和计划，勿因眼前价格涨落影响而轻易改变决定，基于当日价位的变化以及市场消息而临时作出决定是十分危险的。

6. 适当地暂停买卖

日复一日的交易会令你的判断逐渐迟钝。一位成功的投资家说过：“每当我感到精神状态和判断效率低至 90%，我开始赚不到钱，而当我的状态低过 90%时，便开始蚀本，故此，我会放下一切而去度假数周。短暂的休息能令你重新认识市场，重新认识自己，更能帮你看清未来投资的方向。”

7. 切勿盲目

成功的投资者不会盲目地跟从旁人的意思。当每人都认为应买入时，他们会伺机而出。当大家都处于同一投资位置，尤其是那些小投资者亦都纷纷跟进时，成功的投资者会感到危险而改变路线。这和逆反的理论一样，当大多数人说要买入时，你就该伺机而出。

8. 拒绝他人的意见

当你把握了市场的方向而有了基本的决定时，不要因旁人的影响而轻易改变决定。有时别人的意见会显得很合理，因而促使你改变主意，然而事后才发现自己的决定才是最正确的。简言之，别人的意见只是参考，自己的意见才是买卖的决定。

9. 不明朗的市不入

并非每天均需入市，初入行者往往热衷于入市买卖，但成功的投资者则会等机会，当他们入市后感到疑惑时亦会先行离市。

10. 当机立断

投资外汇市场时，导致失败的心理因素很多，一种颇为常见的情形是



投资者面对损失，亦知道已不能心存侥幸时，却往往因为犹豫不决，未能当机立断，因而越陷越深，损失增加。

11. 忘记过去的价位

“过去的价位”也是一项相当难以克服的心理障碍。不少投资者就是因为受到过去价位的影响，造成投资判断有误。一般来说，见过了高价之后，当市场回落时，对出现的新低价会感到相当不习惯；当时纵然各种分析显示后市将会再跌，市场投资气候十分恶劣，但投资者在这些新低价位的水平前，非但不会把自己所持的货售出，还会觉得很“低”而有买入的冲动，结果买入后便被牢牢地套住了。因此，投资者应当“忘记过去的价位”。

12. 忍耐也是投资

投资市场有一句格言说“忍耐是一种投资”。这一点相信很少投资者能够做到。从事投资工作的人，必须培养良好的忍耐力，这往往是成败的一个关键。不少投资者，并不是他们的分析能力低，也不是他们缺乏投资经验，而是欠缺了一份耐力，过早买入或者卖出，于是招致无谓的损失。

13. 订下止蚀位置

这是一项极其重要的投资技巧。由于投资市场风险颇高，为了避免万一投资失误时带来的损失，因此每一次入市买卖时，我们都应该订下止蚀盘，即当汇率跌至某个预定的价位，还可能下跌时，立即交易结清，因而这种计单是限制损失的订单，这样我们便可以限制损失的进一步扩大了。只有这样，才能保证自己的利益最大化，损失最小化。世界上没有万能的理论、没有万能的技术分析方法、没有万能的分析师，任何高明的理论、精密的方法、高超的分析师都有错的时候，只有止蚀盘可以救你，让你免受重大损失。

14. 重势不重价

当我们进行交易时，我们买入某种货币的原因是因为预期它将升值，事先买入待其升值后再卖出以博取差价。这个道理很明显，但是，对于初

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

入市的人往往忘了这个道理，不是把精力放在研究价格的未来走势上，而是把眼光盯在交易成本上，总希望自己能成交一个比别人更低的价格，好像高买一点点都显得自己弱智，经常是寻找了一天的最低价，错失买卖时机，待第二天看到没有买到的货币升值时才追悔莫及。正确的做法是，认准大势，迅速出击，不要被眼前的利益所迷惑。

15. 关键在于自律

很多交易策略和技巧，人们都耳熟能详，甚至倒背如流，什么顺势而为、要设止损、当机立断等。为什么还有那么多人亏损呢？因为很多人都是讲得到，做不到。试想一下，市场情况不是涨就是跌，机会是一半对一半，十次买卖就算有五次亏、五次赚吧，如果能够狠下决心，毫不手软，亏的五次每次都是亏一点点就“壮士断腕”，相信综合计算赚多亏少并非难事。为什么这么多人缺乏自律呢？第一是侥幸心理作怪。比如，做了多头，市况逆转向下，心里老想着：“不要紧，很快就会止跌回升”。不断地安慰自己，以“希望”代替现实。第二是主观太强误了事。去买时心想“一定涨”，去卖时认定“一定跌”，丝毫没有想到“万一看错了怎么办”，纯粹的赌博心理，不输才不正常呢。第三是惰性作风造成。明知止损认赔一定要在第一时间进行，却懒于马上处理，抱着“到时候再说、看看也不迟”的心态，往往行情突变，自己措手不及。人类失去自律，世界将会怎样？

【理财全攻略】

大学生投资外汇，一定要掌握基本策略，否则就会造成不必要的损失。

自习室：外汇风险不可忽视

1. 汇率挂钩风险

市场上有一些与汇率挂钩以及带有选择权收益的外汇理财产品。这些产

第六讲：小投资，大尝试



品对于客户来讲，虽然有较大的收益，但是如果判断不好汇率的波动方向，不仅使自己的收益下降，还会因汇率的波动使自己手中的货币贬值而损失，例如，某些理财产品与汇率挂钩，在计息日协定一个汇率价格，以这个汇率价格为基础，如果到期日汇率波动在约定的范围内，那么客户就可以得到高的收益率，如果超出了约定的波动范围，那么客户获得的收益就比较少。

2. 信用风险

购买产品前一定要搞清楚五个问题：产品宣传的是预期收益还是固定收益；有无保底收益；注意比较累计收益率与年收益率的区别；还要看到期是否还本，归还本金有无其他附加条件；投资收益由谁负责。

最重要的是，一般说来银行的信用等级是最高的，其他公司信用等级相对较低。如果到期后本金和收益的支付人是一家信托公司，这也使风险增加，一旦信托公司破产，不要说投资收益，就连本金也难保。

3. 结构风险

一些产品跨市场操作，比如，和 LIBOR（伦敦同业拆借利率）挂钩，或者是和黄金等商品价格挂钩。银行预先设定一个价格波动区间，当实际价格落在这个区间内投资者可获得收益。而一般投资者并不熟悉这些市场的走势，盲目购买就可能要吃亏。

还有些产品投资的是欧元这样的强势货币，但到期后却以其他货币归还本金，此时投资者更要事前弄清楚各种货币走势，否则存在一种强势外币投资期满后会被变成其他弱势货币，导致真正的投资收益缩水。另外，一些产品与未公开的模型或指数挂钩，投资者就更摸不着头脑了，这种相当于“黑箱”的理财产品风险很大。

除此之外，客户还可能承担存款货币贬值给自己带来的损失。因此理财产品客户应该主要观察计息日的参考汇率和相关波动范围的设定，才能很好地控制自己的风险。



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

第5课：黄金不神秘

不同的黄金投资产品具有各自的风险和收益特性，大学生投资者需要根据产品的特点与自己的投资风格，理性地选择合适的产品。

第1节：黄金投资不神秘

其实，黄金投资并不神秘。黄金的分析与股票分析几乎一致，技术走势图与股票一样，K线、均线、MACD等都可以作为分析的指标。基本面分析也不难，只要关注到黄金的供需关系便可。

在湖南工业大学学金融的小赵在理财方面有独到之处。几年前，他把春节红包钱及平时的零花钱存起来，通过保守的理财方案，实现了本金的升值。

通过这几年的观察，小赵开始涉足黄金投资。他认为，黄金的货币属性让黄金成了对抗通货膨胀的最有效的工具。由于小赵是金融专业的，一直对理财很有一套，父母也都愿意把钱交给小赵打理。小赵也制订了合适的理财方案。整体上看，小赵投入在黄金上的资金大概占整体理财资金的三成左右，有效规避了风险。

2012年，小赵意识到黄金突破了大型区间之后会持续上涨，于是分批买入黄金。到黄金上升至1900美元时，他果断卖出。“当时黄金已经成双顶头部了，同时从1300美元上涨至1900美元，几乎一整年都在上涨，

第六讲：小投资，大尝试



这是必然引来调整的。”他断定黄金这次调整肯定超过 15%，因为从 2009 年开始上涨至今，黄金调整几乎没超过 15%，那这次如果调整超过 15% 将十分正常。同时，黄金当时在 1900 美元附近时上涨下跌的波幅已经越来越大，单日下跌有超过 100 美元之大。

后来黄金果然下跌，当调整到 20%，触及 200 日均线附近时，小赵决定再次买入。“黄金中长线仍是看好，现在适量买入可以作为长线投资的种子仓位。”

黄金的投资是一项高贵的艺术，但是褪去它“高贵的外衣”也是一个简单的操作。湖南工业大学学金融的小赵就揭开了黄金投资的神秘面纱。他关注市场，适时根据日均线的变化和波动，制订合理的理财方案。就这样，小赵不同的买入和卖出的策略使黄金投资有效地规避了风险，获得了极大的收益。可见，黄金投资并不是那么神秘，只要我们关注黄金的供需关系，并在此基础上作出适时的举措，就能够实现较大的回报。

【理财全攻略】

黄金投资并不神秘，只要掌握基本的规律，作出相应的投资方案，就能带来良好的收益。

第 2 节：投资黄金的技巧

个人投资黄金要把握好三个重要原则：一是长期持有策略，二是定额定投方式，三是修正期是绝佳时机。

1. 长期持有策略

专业理财师认为：就个人投资理财的角度而言，最好把投资黄金当作一种长期策略。简言之，就是买入并长期持有。

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

业内人士测算结果显示：在黄金长期牛市的状况下，长期投资通常都比短期投机、频繁买卖获得更好的收益。特别是对于不具备专业知识与技巧的普通投资者而言，短期投机的结果往往是亏损，而在长期投资的策略下，投资者就可以避免因做其力不能及的事而导致亏损的结果，同时也省下了许多时间和精力。

2. 定额定投方式

那么长期投资如何选择买入方式呢？理财师建议投资者像买基金一样买黄金，通过“定额定投”的方式，每隔一段固定的时间，以固定的金额购买黄金，而不管价格的短期波动。

这一策略的优势在于可以平均成本，分散风险，平复价格的短期波动，也免去了投资者如何选择入场时机的难题与烦恼。与此同时，通过严格的计划约束，也避免了投资的随意与盲动。

3. 修正期是绝佳时机

业内专家认为：从历史经验来看，黄金的大牛市往往都要持续十几年、甚至数十年。因此结合当前对金价走势的判断，在投资期限的设定上，建议投资者最少以10年为投资跨度。从国际市场来看，金价正处于大牛市的修正期，可以说为投资者提供了一个长线投资黄金的良好入场时机。

【理财全攻略】

个人投资黄金要把握好策略、投资方式和入场时机，只有这样才能获取良好的回报。

第3节：最适合的投资方式

不同的黄金投资产品具有各自的风险和收益特性，个人投资者需要根据产品的特点与自己的投资风格，理性地选择合适的产品。



第六讲：小投资，大尝试

1. 纸黄金

“纸黄金”又叫账面黄金，通过账面系统进行黄金的买入、卖出，从黄金价格的上涨中获得收益。一般来说，“纸黄金”较为适合黄金投资的入门选手。这是因为，“纸黄金”投资的起始门槛较低。

“纸黄金”为单向获利产品，对于投资者来说，只有在金价上涨的过程中才可以通过高抛低吸的方式来获利。在过去几年内，都曾出现过黄金价格的大幅阶段性拉升，也为不少黄金投资者带来过较大的盈利。但是不少“纸黄金”的投资者也深有体会，在黄金价格下跌或是波动平缓的市场环境下，“纸黄金”就较难进行操作。

2. 实物金

相当一部分投资者把实物黄金产品作为了投资的标的，其中包括金条、金币、黄金饰品等等，这在我国黄金消费投资需求中也占到了很大的比例，“藏金于民”便是来源于此。

实物黄金的最大优势在于体现了黄金的避险功能，在通胀剧烈或是发生危机时，实物黄金能够发挥出其“天然货币”的作用，实现风险的规避。而更多人乐于收藏实物黄金，源于黄金制品的收藏价值和乐趣。

实物黄金产品具有很多种形式，由此产生的投资成本和额外收益也会出现很多不同。

3. 黄金杠杆产品

无论是纸黄金、还是实物黄金，都只能够通过金价的单边上涨获得投资收益。事实上，看空市场时也可以获利，如黄金期货和金交所的T+D延期交易产品。同时，这两款产品使用保证金交易的模式，杠杆的设计加大了产品的风险，只适合少数高风险偏好的投资者，且需要具备一定的黄金投资经验。

【理财全攻略】

选择最合适的黄金投资方式，是实现良好回报的前提。

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

自习室：提防黄金投资陷阱

对普通投资者来说，市场上的黄金投资品种日趋多样：有金条、金币等实物黄金，黄金账户、黄金存折、黄金管理账户等“纸黄金”，甚至还有黄金期货、黄金期权等等。不过，面对这样一个迅速发展并成为热点的理财市场，投资者更应该擦亮眼睛，当心黄金投资陷阱。

1. 以小博大

对黄金投资者而言，“以小博大”显然是极具诱惑的投资方式。黄金相对于其他投资品种不同，由于其投资单位相对较高，投资底盘也因此相对过大。

针对这个独特的情况，一些机构纷纷抓住了这个机会，推出“以小博大”的交易方式。所谓“以小博大”就是一种保证金交易的方式。需支付大概占总金额 5%至 10%左右的保证金，就可以进行全额的黄金交易。此种交易方式见于 2005 年初出现的高赛尔“黄金道”业务，甚至一度出现于其合作银行“首付一成贷款炒金”业务。

“个人炒金银行贷款 9 成 1 万元能炒 10 万元”也因此广泛流传于炒金市场。虽然“贷款炒金”业务使投资功能放大了 10 倍，但同时风险也放大了 10 倍，风险和收益总是正相关的。比如，投资者花 1.16 万买 1000 克金条，金条如每克上涨 5 元，他的毛收益达 5000 元，收益率超过 40%，但金价如每克下跌 5 元，则会亏 5000 元，损失也大。

业内专家指出，这一模式下，投资者只需支付 10%的担保金，就可以博取短期内 100%的收益，从而降低投资者的炒金成本。但收益总是与风险成正比，如果每克黄金单价一天下跌了 2 角，那么投资者的每盎司黄金也就损失了大概 62 元。

2. 外盘投资

据了解，在高赛尔之前，国内黄金市场实际上产生了多种杠杆为 10 倍的保证金交易品种，但国内投资者的参与热情较少，交割、流动性差等

第六讲：小投资，大尝试



方面的问题，国内保证金交易品种很难推广。

一些境外投资机构因此瞄准了国内巨大的潜在市场以及投资者认知度较低的空隙，大力吸引资金进行外盘投资。上海以及江浙等地区纷纷兴起了这样的境外投资机构。

这些境外机构通常有两种合法身份：一种是利用国内公民身份在中国内地设立黄金制品公司或者咨询公司，通常在上海黄金交易所拥有固定会员交易号，成为二级代理单位，以招纳国内投资者；另一种身份则是拥有中国香港或者新加坡等市场交易席位，方便直接在外盘市场平盘了结。

国内投资者只要在其规定的分支机构进行开户，然后汇入交易的现金，就可以获得用户名和密码；之后，投资者只要在规定下载的交易系统内发送交易指令，即可完成交易。投资不进行实物交割，直接在外盘市场平盘。

3. 回购风险

实物黄金的价值在于财富储藏和资本保值。进行实物黄金投资似乎更让人觉得“手里有货，心里不慌”。而如果进行实物黄金投资，还需要根据金价的波动，通过黄金买卖来实现盈利。

目前国内投资黄金，大多都还是作为一种财产储藏手段，相对而言淡化了风险。而黄金作为人们理财的重要投资渠道，其风险防范也不能忽视。

实物黄金的品种目前市场上已经出现很多，如果没有一个固定、方便的回购渠道，在急需用钱的时候也可能在变现时受到折价的损失。

业内专家提醒投资者，投资实物黄金时，在一般情况下，应购买知名度、信誉度较高的精炼公司制造的金条，以后在出售时会省去不少费用和手续，甚至是回购变现的信誉也要考虑。一些非正规企业做出的种种回购承诺最好避而远之。



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

第6课：收藏很简单

眼下，人们越来越重视投资理财领域的发展。如何正确选择一种风险小、升值快的收藏品，是每一个大学生投资者最为关心的问题。

第1节：古钱币里学问多

我国的古钱币源远流长，品种纷繁，从商代的贝币、战国的刀、布币，秦代的方孔圆钱，到清末的机制币，数以万种千姿百态的钱币构成了当今钱币收藏领域中最为庞大的收藏门类。不过，古钱币收藏可是一门大学问，需要掌握的技巧也不少。

吉林财经大学学生小王喜欢收藏古钱币，从商代的古钱币至民国时期的民国通宝共有130枚。

小王的母亲是学历史专业的，给他影响最大。小王说：“小时候，我不愿意吃饭，我妈就给我讲历史故事，我就吃了。”久而久之，小王不仅喜欢听历史故事，更喜欢看有关历史方面的书籍。

不过，小王第一枚古钱币可不是在古玩市场买的，而是他10岁时，在学校操场上捡的。“我记得我妈给我买过一本《少儿百科全书》，书后面就有历朝历代的年号，我捡的那枚古钱币上面写的是‘崇禎通寶’，明朝的。当时，我特别兴奋，以为会值很多钱，现在知道它不值什么钱，但第一次收藏古钱币的情景，我却记得很清楚。”12年来，自己一共收藏了

第六讲：小投资，大尝试



3000 余枚古钱币。

从小到大，只要能到外地去旅游，他首先都要去当地的古玩市场。“当时，我妈每天给我 1 元 5 角钱买早餐，为了攒钱买古钱币，我都不吃早饭。”后来，小王攒钱偷买古钱币的事被妈妈发现了，妈妈却很支持。“初中时，我的学习成绩下降了，我爸就不让我再收藏古钱币了，把跟古钱币有关的东西都没收了。”但这些却没有让小王放弃过。

“我攒了好几百元早餐钱，对我来说可是一笔大数目，买了几百枚古钱币，没想到都是伪造的。”小王有点接受不了自己被骗的事实，曾一度想过放弃。

“你去找过卖给你伪造古钱币的人吗？”记者问他。小王摇摇头说：“没去过，但却经常见，都怪我自己，鉴别不够，眼力不行才被骗的。”

在展出的钱币中，有一枚是民国时期的“民国通宝”，这枚古钱币在 5 年前的市价是 3000 元，“现在估计能值 1 万元了”。除了古钱币，小王还收藏了一些书籍和字画。

收藏和投资古钱币，虽说能升值赚钱，但前提是必须收集物有所值的古钱。古钱币价值的高低与其问世年代的先后没有必然关系，决定一枚古钱的价值有如下几个因素。

第一，要看这枚古钱在历史上的地位如何，即它在每个历史时期所起到的作用大不大。

第二，要看它的稀有程度，即这枚古钱的存世数量是否很少。还有历史上辽、金、西夏等朝代铸造的钱币，其价值也远远高于同期其他朝代铸造的钱币。

第三，要看它的材质是不是高档。这虽说是相对而言的，但古钱中的金银材质较多，其价值自然要比一般的铜质和铁质古钱高许多。

第四，要看它外形美不美，即它的长相漂亮不漂亮，如王莽政权虽说是个短命王朝，但其货币的外形及币面上的书法艺术都达到了非常完美的高度，王莽钱的存世量虽然还较多，但它的市场价格却依然较高。



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

第五，古钱收藏还要看它的品相。品相是指古钱本身的锈蚀程度及钱文、轮廓的清晰程度，一枚古钱既稀有，同时又具备良好的品相，那是再好不过了。钱文虽然特殊，如果面目不清，锈成一团，那收藏价值也会大打折扣。

【理财全攻略】

掌握古币收藏的学问和技巧是进入这一领域的前提条件。

第2节：那些年的连环画

连环画也叫摄影小说，在20世纪80年代曾风靡一时，由于当时电视机已逐步进入百姓家庭，电视连续剧的拍摄日新月异，于是连环画应运而生。

如今连环画收藏中究竟炒作成分有多大，我不敢妄下断语，但连环画收藏需要讲究一点技巧。

技巧一：寻找双栖或多栖收藏品，向其他收藏领域延伸。比如，“文革”漫画连环画，既是连环画，又是漫画，还属于“文革”产品，大多还是非卖品，发行量在一千册以内，多无定价。这种多栖收藏品，集多种卖点于一身，其价格焉有不涨之理？再比如，剪纸连环画，从新中国成立后到20世纪80年代各出版社时有出版，如能集成系列，其价值立现。电影连环画和折叠连环画系列也一样，这都不需要多大的财力，集成系列照样能获大利。

技巧二：避开精品求普品，以量取胜，精品连环画价格已成百上千，价格已接近上限，上涨乏力，而现在20世纪80年代的全新连环画甚至一两元一本的还比较容易找到，与其花千元买一本精品，不如花千元买千本普品，将来一本卖2元获利就会翻番，而且中途变现也容易。

第六讲：小投资，大尝试



技巧三：集民国时期连环画及连环画原稿。在这方面收藏的话尤其应当注意民国时期年画连环画和广告连环画，相比之下，民国时期广告连环画更具增值潜力。因为民国时期的广告连环画为非卖品，一般是随货物赠送顾客，人们往往会随手丢弃，遗留下来的少之又少，而且又属于多栖藏品，未来增值空间巨大。另外，连环画毕竟是印刷的东西，有一定的存世量，而任何一部连环画原稿都是全世界唯一，其孤品的性质决定其价格将一涨再涨，永无止境。

【理财全攻略】

连环画具有一定的升值空间，有兴趣的大学生可以考虑收藏。

第3节：邮票里的一片天

邮票是小型艺术品。由于邮票已经成为反映一个国家的政治、经济、文化、科学、历史、地理的袖珍“百科全书”，影响巨大。世界各国都有最先进的印刷技术，集中最优秀的艺术家，把本国本民旅行最有代表性、最引以为傲的东西集中表现在邮票上，使邮票成为一种小型艺术品，成为“国家的名片”，极具收藏价值。

另外，邮票还是当今世界国际文化交流的重要工具。为了维护本国邮票在国际上的信誉，各国发行的纪念邮票、特种邮票的印量有限，一般不再版，在邮局限期出售。邮票存世的数量总是越来越少，而收藏它的人却越来越多。按照商品价值规律，邮票的增值也就是不言自明的事了。

那么，集邮者应该具备怎样的经济基础？怎样的人才能集邮呢？

自从集邮活动诞生后，集邮就是一项需要具有一定财力才能进行的活动。因为集邮首先是一项业余文化活动，它是需要花钱的，就像是看戏，看电影一样，首先你必须买门票，才能有文化上的享受。



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

的确，集邮具有储财的功能，这是因为任何文化类收藏品，都会因为随着时间的推移，同类物品的逐渐消耗，而凸现出它的价值的提高。但是集邮的储财功能不能无条件地夸大，而且集邮的“储财”功能历来是排在“增知”、“怡情”和“交友”后面的，储财从来就不是集邮的第一目的。

邮品的保值功能的实现有两个大前提：一是该邮品必须是经过自然消耗后保存下来的，同时没有品相上的问题。二是要有一定的市场需求的依托。如果没有市场需求，哪怕是再稀有的孤品，也无法实现其价值。

现在大多数集邮者收集的是邮政部门发行的新邮，大量的新邮沉淀在集邮者手中，极少自然消耗，这样的邮品是很难实现保值和增值的。据经济专家计算，那些十分珍贵的世界珍邮，其不菲的价格，只不过是当时购买邮票的那些钱，存进银行后，本息累加的自然结果。

总之一句话，集邮是需要花钱的，增值可以算作集邮者的目的之一。

【理财全攻略】

邮票最具收藏价值，也具有升值空间，很适合大学生收藏。

第4节：物超所值的陶瓷

就陶瓷收藏来说，怎样收藏，收藏什么，各路专家意见不一：

有的主张，既然收藏，必是精品，即使不是官窑，也须民窑中的佼佼者，且要无磕无碰，完好无缺；有人主张收藏必须成系列、成专项，如只收青花瓷，或只收五彩瓷、粉彩瓷，或只收某个窑口的瓷器；

还有人主张把经济价值放在第一位，收一件陶瓷器，首先审视的不是器物本身的文物价值、艺术价值，而是要看到手后是否能赚一笔钱。

也有人主张收藏不必苛求，只要自己喜爱，就无论完整、残缺、真

第六讲：小投资，大尝试



品、赝品。总之，百家争鸣，各抒己见。

古陶瓷市场经过几十年的发展，已经度过了“建仓”时期。市面上的陶瓷精品多已落入收藏投资者手中，精品稀缺，赝品充塞，这就要求收藏投资者注重技巧、紧盯市场、慎重而为。

陶瓷收藏要注意三要与三不要。

三要：

一要正确把握古代瓷器的价值。陶瓷专家张浦生先生归而为五字：“真、善、美、少、珍”。可以说，一件古瓷的存世量，它的历史价值、艺术价值、科研价值直接影响着它的经济价值。故宫陶瓷专家杨静荣先生就认为，只要前面几种价值不低，它的艺术价值就不会差到哪里。

二要正确把握古瓷市场发展的脉络。古代陶瓷市场发展至今，哪类瓷器站在市场的最高端，哪类品种最受市场的追捧？理清古瓷市场发展的脉络轨迹是涉足投资的第一步。

三要有对古瓷市场的前瞻性眼光。知过去，是为了明未来。市场永远青睐于那些先行一步的人。哪里才是古瓷市场新的增长点？哪类品种才是古瓷市场的“原始股”、“冷门股”？明确了这些问题的答案，就抢占了市场的先机。

三不要：

一不要过分“捡漏”精品珍瓷。初涉古陶瓷收藏，就幻想能在古玩市场捡到明清官窑之类古瓷珍品，本身就是不现实的。投资要量“财”而行，许多普通收藏者都是从特色入手，虽没有什么珍品，但也是不俗的成就。而“捡漏”的可能性已基本为零了。

二不要听信所谓藏品背后的“故事”。一旦地摊老板、古玩行商向你讲述一个个古墓出土、世代家传之类的故事时，千万不要被打动，还是看看器物本身要紧。

三不要刻意执着于瓷器的品相。太平洋拍卖公司副总经理胡智勇先生认为，说品相不好，有冲磕，那是生意人还价的手段，有了毛病就可以压价了。但一个“冲”是无法将器物本身所蕴含的文化掩盖住的。当然，追



捡起身边的财

——大学生理财全攻略

求器物的完美没错，但品相的缺憾不应造成瓷器价值的巨大差别。

【理财全攻略】

陶瓷收藏需要有一定的专业知识和经济基础，大学生要量力而行。

第5节：石头也能换钞票

随着社会的进步与发展，人们的精神生活水平日益提高，赏石文化作为一种时尚也一样迅猛发展起来，人们对奇石、观赏石和工艺石的收藏热情日益高涨。

但许多人在选择奇石、观赏石和工艺石的收藏上举棋不定，不知收藏什么石头好，也不知道如何区别它们的价值。石头收藏是以石头和岩石为基础，但不同的石头其概念和价值的体现有着根本的区别。

1. 奇石

它与工艺石的最大区别，在于它一方面既是经过大自然磨砺而天然形成的，石头的形态、材质、色泽、纹理等元素独特而自然，且不可缺一，又无人为雕琢或打磨的痕迹；另一方面，它还具有较高的观赏价值或收藏价值。奇石的价值则重点体现在石头的五大要素上。形、色、质、纹、韵，除此之外，更重要的是“韵味”无穷，文化内涵丰厚。

2. 观赏石

顾名思义，它是指具有一定观赏价值的石头，既包含了奇石，又包含了工艺石。在日常赏石活动中出现的经抛光、开片、去底等方式改变石头形态后的石头藏品，是为了突出石头的“纹”，增强石头的“韵味”，拓展石头的文化内涵，提高石头的观赏价值。如：雨花石、草花石、大理石等。它的价值主要体现在石头的质、色、形、纹及其所包含的文化氛围。



3. 工艺石

它是通过人工和物理的方法将原始自然的石头和岩石打磨成某一形态的物品；或在石头上人工雕刻、描绘成某一图案；或粘接组合成某一主题的作品等，形成可观赏或收藏的石头商品。这种通过人工或物理作用，将石头变成一种具观赏性和收藏性为一体的石头称之为工艺石。如：石雕、石刻、石画等。工艺石的价值主要体现在石质自身和雕刻、绘画工艺上或作品的构思与巧妙上。

综上所述，人们在石头收藏的过程中，通过对石头认识的意识升华和提炼，只要将具有独特形态、色质、图案、纹理和“韵味”具为一体的石头作为收藏品都是可行的，只要你对藏品有了充分的认识，了解其价值的所在，便可结合自身的爱好，选择情有独钟的石头作为收藏品。

【理财全攻略】

收藏石头同样需要一定的知识，作为大学生，了解和掌握这些知识，就能获得良好的收益。

自习室：收藏风险不可不知

“入市有风险，投资需谨慎”，这句股市格言之所以能被挪用 to 收藏界，起因在于中国艺术品市场的迅速回暖。

中国艺术品市场最大的顽症就是赝品。不管你以什么价格，买到赝品等于废纸一张。但是，问题出在，有些买了一屋子赝品的收藏者，或许不认为自己买的是赝品，或许出于转嫁风险的考虑，反正共同的走向就是抢夺话语权，最终目的是将赝品加价贩卖。现在市场上各种声音都有，以忽悠的声音最为积极，入市者不得不防。

另有一路是本来价值难以判断的艺术品，在收藏机构、学术界、艺术家的共同“努力”下，华服加身，令人炫目。过去，是在展览前请评论家

捡起身边的财

——大学生理财全攻略



制造一些“独特”的概念进行炒作。现在，则以将艺术家写进美术史为“抓手”，难怪，有那么多评论家和艺术机构开始热衷于写美术史。其实，近十年二十年的事能编成一本史，本身就是笑话。

另一大风险在于“美盲”遍地。操作机构在拍卖场上连放几颗“卫星”，撺掇几个国际艺术界大佬来捧捧场，马上就会牵动媒体“美盲”的神经，再放大传播给大众“美盲”，于是一场对于资本的趋之若鹜就此形成。

最后一个风险，则是对交易成本的忽视。大家都在谈升值空间，但并没有多少人把艺术品的交易成本当回事。其实，在所有大众投资品种里，艺术品的交易成本最高，流通最困难。古谚云“会买是徒弟，会卖是师傅”，艺术品不管如何增值，落袋才为安。但目前的二级市场交易，拍卖来回一次手续费 24% 左右，你看到的拍卖记录是一回事，你自己送去拍则是另一回事。一级市场上，画廊的交易利润一般在 50% 左右，也就是说，即使你手上的艺术品增值了一倍，但通过画廊帮你代售的话，你可能还亏了持有的这些年的银行利息。

一个投资品种的黄金时代，是其内在价值无人关注的时候。我们能说的，只有这句忠告：收藏有风险，入市需谨慎。

捡起身边的财

——大学生理财全攻略

大学时期是人生的重要阶段，也是理财的起步阶段和学习理财的黄金时期。对于没有收入的大学生而言，大学阶段的财商培养只是训练和演练，因此在日常生活中要学习养成良好的理财习惯，学会理财，这是大学生在踏入社会前应做好的一项准备工作，也是尽快适应社会生存法则的捷径。本书从花钱、省钱、存钱、挣钱、管钱、投资等多个角度入手，结合众多现实案例，将当代大学生理财的问题和对策一道道来，力求让每一位读者都能受到启发，为你的大学理财之路奠定基础。

ISBN 978-7-5639-3801-8



9 787563 938018 >

定价：28.00元